முயற்சியாண்மைக் கல்வி

தரம் 11

கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்



சகல பாட நூல்களையும் இலத்திரனியல் ஊடாகப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு **www.edupub.gov.lk** வலைத்தளத்தை நாடுங்கள்.

முதலாம் பதிப்பு - 2015
இரண்டாம் பதிப்பு - 2017
மூன்றாம் பதிப்பு - 2018
நான்காம் பதிப்பு - 2019

ISBN 978-955-25-0320-7

இந்நூல், கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களத்தினால்,
நிம்தரா பிரின்டஸ் கம்பனி
இல்: 30/1, பன்சல வீதி, பட்டிவில கோனவல, களனி
அச்சகத்தில் அச்சிடப்பட்டு, வெளியிடப்பட்டது.

தேசிய கீதம்

ஸ்ரீ லங்கா தாயே - நம் ஸ்ரீ லங்கா
நமோ நமோ நமோ நமோ தாயே

நல்லெழில் பொலி சீரணி
நலங்கள் யாவும் நிறை வான்மணி லங்கா
ஞாலம் புகழ் வள வயல் நதி மலை மலர்
நறுஞ்சோலை கொள் லங்கா
நமதுறு புகலிடம் என ஒளிர்வாய்
நமதுதி ஏல் தாயே
நம தலை நினதடி மேல் வைத்தோமே
நமதுயிரே தாயே - நம் ஸ்ரீ லங்கா
நமோ நமோ நமோ நமோ தாயே

நமதாரருள் ஆனாய்
நவை தவிர் உணர்வானாய்
நமதேர் வலியானாய்
நவில் சுதந்திரம் ஆனாய்
நமதிளமையை நாட்டே
நகு மடி தனையோட்டே
அமைவுறும் அறிவுடனே
அடல் செறி துணிவருளே - நம் ஸ்ரீ லங்கா
நமோ நமோ நமோ நமோ தாயே

நமதார் ஒளி வளமே
நறிய மலர் என நிலவும் தாயே
யாமெலாம் ஒரு கருணை அனைபயந்த
எழில்கொள் சேய்கள் எனவே
இயலுறு பிளவுகள் தமை அறவே
இழிவென நீக்கிடுவோம்
ஈழ சிரோமணி வாழ்வுறு பூமணி
நமோ நமோ தாயே - நம் ஸ்ரீ லங்கா
நமோ நமோ நமோ நமோ தாயே

ஒரு தாய் மக்கள் நாமாவோம்
ஒன்றே நாம் வாழும் இல்லம்
நன்றே உடலில் ஓடும்
ஒன்றே நம் குருதி நிறம்

அதனால் சகோதரர் நாமாவோம்
ஒன்றாய் வாழும் வளரும் நாம்
நன்றாய் இவ் இல்லினிலே
நலமே வாழ்தல் வேண்டுமன்றோ

யாவரும் அன்பு கருணையுடன்
ஒற்றுமை சிறக்க வாழ்ந்திடுதல்
பொன்னும் மணியும் முத்துமல்ல - அதுவே
யான்று மழியாச் செல்வமன்றோ.

ஆனந்த சமரக்கோன்
கவிதையின் பெயர்ப்பு.



''புதிதாகி, மாற்றமடைந்து சரியான அறிவின் மூலம்
நாட்டுக்குப் போன்றே முழு உலகிற்கும் அறிவுச் சுடராகுங்கள்''

கௌரவ கல்வி அமைச்சரின் செய்தி

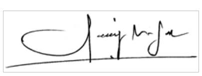
கடந்து சென்ற இரு தசாப்தங்களுக்கு அண்மிய காலமானது உலக வரலாற்றில் விசேட தொழினுட்ப மாற்றங்கள் நிகழ்ந்ததொரு காலமாகும். தகவல் தொழினுட்பம் மற்றும் ஊடகங்களை முன்னணியாகக் கொண்ட பல்வேறு துறைகளில் ஏற்பட்ட துரித வளர்ச்சியுடன் இணைந்து மாணவர் மத்தியில் பல்வேறு சவால்கள் தோன்றியுள்ளன. இன்று சமூகத்தில் காணப்படும் தொழில்வாய்ப்பின் இயல்பானது மிக விரைவில் சிறப்பான மாற்றங்களுக்கு உட்படலாம். இத்தகைய சூழலில் புதிய தொழினுட்ப அறிவையும் திறனையும் அடிப்படையாகக் கொண்டதொரு சமூகத்தில் வெவ்வேறு விதமான இலட்சக் கணக்கான தொழில்வாய்ப்புகள் உருவாகின்றன. எதிர்கால சவால்களை வெற்றிகொள்ளும் பொருட்டு நீங்கள் பலம்பெற வேண்டுமென்பது கல்வி அமைச்சரென்ற வகையில் எனதும் எமது அரசினதும் பிரதான நோக்கமாகும்.

இலவசக் கல்வியின் சிறப்புமிக்கதொரு பிரதிபலனாக உங்களுக்கு இலவசமாகக் கிடைத்துள்ள இந்நூலை சீராகப் பயன்படுத்துவதும் அதன்மூலம் தேவையான அறிவைப் பெற்றுக்கொள்வதுமே உங்கள் ஒரே குறிக்கோளாக இருக்க வேண்டும். அத்துடன் உங்கள் பெற்றோர்களுட்பட மூத்தோரின் சிரமத்தினதும் தியாகத்தினதும் பிரதிபலனாகவே இலவசப் பாடநூல்களை அரசினால் உங்களுக்குப் பெற்றுத்தர முடிகிறது என்பதையும் நீங்கள் விளங்கிக்கொள்ள வேண்டும்.

ஓர் அரசாக நாம், மிக வேகமாக மாறி வரும் உலக மாற்றத்திற்குப் பொருந்தும் விதத்தில் புதிய பாடத்திட்டத்தை அமைப்பதும் கல்வித் துறையில் தீர்க்கமான மாற்றங்களை மேற்கொள்வதும் ஒரு நாட்டின் எதிர்காலம் கல்வி மூலமே சிறப்படையும் என்பதை மிக நன்றாகப் புரிந்து வைத்துள்ளதனாலேயேயாகும். இலவசக் கல்வியின் உச்சப் பயனை அனுபவித்து நாட்டிற்கு மாத்திரமன்றி உலகுக்கே செயற்றிறன்மிக்க ஓர் இலங்கைப் பிரசையாக நீங்களும் வளர்ந்து நிற்பதற்கு தீர்மானிக்க வேண்டியுள்ளது. இதற்காக இந்நூலைப் பயன்படுத்தி நீங்கள் பெற்றுக்கொள்ளும் அறிவு உங்களுக்கு உதவுமென்பது எனது நம்பிக்கையாகும்.

அரசு உங்கள் கல்வியின் நிமித்தம் செலவிடுகின்ற மிகக் கூடிய நிதித்தொகைக்கு பெறுமதியொன்றைச் சேர்ப்பது உங்கள் கடமையாவதுடன் பாடசாலைக் கல்வியூடாக நீங்கள் பெற்றுக்கொள்ளும் அறிவு மற்றும் திறன்கள் போன்றவையே உங்கள் எதிர்காலத்தைத் தீர்மானிக்கின்றன என்பதையும் நீங்கள் நன்கு கவனத்திற்கொள்ள வேண்டும். நீங்கள் சமூகத்தில் எந்த நிலையிலிருந்தபோதும் சகல தடைகளையும் தாண்டி சமூகத்தில் மிக உயர்ந்ததொரு இடத்திற்குப் பயணிக்கும் ஆற்றல் கல்வி மூலமாகவே உங்களுக்குக் கிடைக்கின்றது என்பதை நீங்கள் நன்கு விளங்கிக்கொள்ள வேண்டும்.

எனவே இலவசக் கல்வியின் சிறந்த பிரதிபலனைப் பெற்று, மதிப்பு மிக்கதொரு பிரசையாக நாளைய உலகை நீங்கள் வெற்றி கொள்வதற்கும் இந்நாட்டில் மட்டுமன்றி வெளிநாடுகளிலும் இலங்கையின் நாமத்தை இலங்கச் செய்வதற்கும் உங்களால் இயலுமாகட்டும் என கல்வி அமைச்சர் என்ற வகையில் நான் பிரார்த்திக்கின்றேன்.



அகில விராஜ் காரியவசம்
கல்வி அமைச்சர்

முன்னுரை

உலகின் சமூக, பொருளாதார, தொழினுட்ப, கலாசார விருத்தியுடன் சேர்ந்து கல்வியின் நோக்கங்கள் மிக விரிந்த தோற்றமொன்றைப் பெற்றுள்ளன. மானிட அனுபவங்கள், தொழினுட்ப மாற்றங்கள் ஆராய்ச்சி மற்றும் புதிய குறிகாட்டிகளின்படி கற்றல் கற்பித்தல் செயற்பாடும் நவீன மயமாக்கப்பட்டுள்ளது. அதன்போது மாணவர் தேவைக்குப் பொருந்தும் விதமான கற்றல் அனுபவத்தை ஒழுங்கமைத்து கற்பித்தல் செயற்பாட்டை நடைமுறைப்படுத்திச் செல்வதற்கு பாடத்திட்டத்தில் காணப்படுகின்ற நோக்கங்களிற்கிணங்க பாடம் தொடர்பான விடயங்களை உள்ளடக்கிப் பாடநூல்களை ஆக்குவது அவசியமாகும். பாடநூல் என்பது மாணவரின் கற்றல் சாதனம் மாத்திரமல்ல. அது கற்றல் அனுபவங்களைப் பெறுவதற்கும் அறிவு, பண்பு விருத்திக்கும் நடத்தை மற்றும் மனப்பாங்கு வளர்ச்சியுடன் உயர்ந்த கல்வியொன்றை பெற்றுக் கொள்வதற்கும் மிகவும் உதவக்கூடியதுமாகும்.

இலவசக் கல்விக் கருத்திட்டத்தை நடைமுறைப்படுத்தும் நோக்கிலேயே தரம் 1 முதல் தரம் 11 வரையிலான சகல பாடநூல்களும் அரசினால் உங்களுக்கு வழங்கப்படுகின்றன. அந்நூல்களிலிருந்து உயர்ந்தபட்சப் பயன்களைப் பெற்றுக்கொள்வதுடன், அவற்றைப் பாதுகாப்பதும் உங்களது கடமையாகும் என்பதையும் நினைவூட்டுகின்றேன். பூரண ஆளுமைகொண்ட நாட்டிற்குப் பயனுள்ள சிறந்ததொரு பிரசையாகுவதற்கான பயிற்சியைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு இப்பாடநூல் உங்களுக்குக் கைகொடுக்கும் என நான் எண்ணுகிறேன்.

இப்பாடநூலாக்கத்தில் பங்களிப்புச் செய்த எழுத்தாளர், பதிப்பாசிரியர் குழு உறுப்பினர்களுக்கும் கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்கள உத்தியோகத்தர்களுக்கும் எனது நன்றிகள் உரித்தாகட்டும்.

டபிள்யூ. எம். ஜயந்த விக்கிரமநாயக்க
கல்வி வெளியீட்டு ஆணையாளர் நாயகம்
கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்
இசுருபாய
பத்தரமுல்ல.
2019.04.10

கண்காணிப்பும் மேற்பார்வையும்	டபிள்யூ.எம்.ஜயந்த விக்கிரமநாயக்க கல்வி வெளியீட்டு ஆணையாளர் நாயகம், கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்.
வழிகாட்டல்	டபிள்யூ.ஏ. நிர்மலா பியசீலி ஆணையாளர் (அபிவிருத்தி), கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்.
இணைப்பாக்கம்	அஷ்ஷைக் எம். ரீ. அப்துர் ரஹ்மான் உதவிக் கல்வி வெளியீட்டு ஆணையாளர், கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்.
	யூ.ஏ. நாளினி செனவிரத்ன உதவிக் கல்வி வெளியீட்டு ஆணையாளர், கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்.

எழுத்தாளர் குழு

டீ. எஸ். ராஜபக்ஷ	உதவிக் கல்விப் பணிப்பாளர், வலயக்கல்விப் பணிமனை, பலாங்கொடை.
எஸ். ஏ. டீ சுபசிங்ஹ	ஆசிரியர், தர்மராஜா கல்லூரி, கண்டி.
எம்.பீ.எஸ்.ஆர். பெரேரா	விரிவுரையாளர், ஸ்ரீ ஜயவர்தனபுர பல்கலைக்கழகம்.
கே.வை.ஜே. சோமரத்ன	விரிவுரையாளர், ஸ்ரீ ஜயவர்தனபுர பல்கலைக்கழகம்.
சுபுனி லியன குணவர்தன	விரிவுரையாளர், ஸ்ரீ ஜயவர்தனபுர பல்கலைக்கழகம்.
எம். எம். எம். இல்யாஸ்	ஆசிரிய ஆலோசகர், வலயக் கல்விப் பணிமனை, கம்பஹா.
ஸீ. எல். எம். நவாஸ்	ஆசிரிய ஆலோசகர், வலயக் கல்விப் பணிமனை, இப்பாகமுவ.
எம். எம். எம். அஸ்மி	ஆசிரியர், சேர். ராஸிக் பரீத் ம. வி, பனாப்பிட்டிய, கரந்தெனிய.

பதிப்பாசிரியர் குழு

கலாநிதி. ஏ. சிவனேசராஜா	பணிப்பாளர், வணிகத்துறை, தேசிய கல்வி நிறுவகம்.
ருக்மல் வீரஸிங்ஹ	சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர், ஸ்ரீ ஜயவர்தனபுர பல்கலைக் கழகம்.
கலாநிதி. எம். டீ. புஷ்பகுமாரி	சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர், ஸ்ரீ ஜயவர்தனபுர பல்கலைக் கழகம்.
ஏ. பீ. விஜேசூரிய	சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர், தேசிய கல்வி நிறுவகம்.
அஷ்ஷைக் எம். ரீ. அப்துர் ரஹ்மான்	உதவிக் கல்வி வெளியீட்டு ஆணையாளர், கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்.

பதிப்பாசிரியர் (மொழி)

ராஜேஸ்வரி நகுலேசபிள்ளை	உதவிக் கல்விப் பணிப்பாளர் (ஓய்வுநிலை), மேல்மாகாணக் கல்வித் திணைக்களம், கொழும்பு.

சரவை பார்த்தல்

எம்.எஸ்.ஏ. முனாஸ்	சிரேஷ்ட ஆசிரியர், அல் அஸ்ஹர் மத்திய கல்லூரி, திஹாரிய.

இறுதி மதிப்பீடு

எம்.ரீ.எம். ஸயான்	ஆசிரிய ஆலோசகர் (வர்த்தகம்), வலயக் கல்விப் பணிமனை, கம்பஹா.

தட்டச்சு, தளக்கோலம்

எச்.எப். ரிஸ்னா	கணினி வடிவமைப்பாளர், கல்வி வெளியீட்டுத் திணைக்களம்.

உள்ளடக்கம்

பாடநூல் கருப்பொருட் பாடல்

மனதில் பூ பூத்திடும் புதிய புத்தகம்
வாசமே
கண்களில் காட்சி தோன்றும் எமது
உலகமே வெளிச்சமே.../

புத்தகம் அறிவு வரும் முகங்களில்
மகிழ்வு தரும்
புதிய புத்தகம் புதிய பொலிவு பெறும்
தினமுமே.

புத்தகம் கண்கள் தானே அதை
காப்பது போலவே
அறிவைத் தரும் புத்தகங்களை
மகிழ்வுடன் காப்போமே.

மனதில் பூ பூத்திடும் புதிய புத்தகம்...//

பாடலாசிரியர் :- சரத் குமார பெரேரா
இசை :- மகேஷ் தெனிப்பிட்டிய

அத்தியாயம் -1

வணிகத் திட்டம்

இவ்வத்தியாயத்தில் கீழ்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

1.1 வணிகத் திட்டம் (அறிமுகம்)

1.2 வணிகத் திட்டத்தின் உள்ளடக்கம்

1.3 வணிகத் திட்டத்தின் தேவைப்பாடு



1.1 வணிகத்திட்ட அறிமுகம்

''நீர் திட்டமிடுவதில் தோல்வியடைவீராயின் தோல்வியடைவதற்கு நீர் திட்டமிடுபவராவீர்''

மேற்சொன்ன வாக்கியமானது முகாமைத்துவத் துறையில் முன்வைக்கப்படுவது திட்டமிடலின் மூலம் வெற்றியை அடைந்துகொள்ள முடியும் என்பதனாலேயாகும். எந்தவொரு செயற்பாட்டினையும் வெற்றிகரமாக்கிக் கொள்வதற்குத் திட்டமிடல் இருப்பது அவசியமாகும். தரம் 10 இல் பல்வேறு மதிப்பீட்டு முறைகளைப் பயன்படுத்தி வணிக சந்தர்ப்பங்களைத் தெரிவுசெய்யும் முறையை, அறிந்துள்ள நீர் அந்த வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்கும் செயற்படுத்துவதற்கும் தேவையான விளக்கத்தைப் பெறுதல் வேண்டும். இவ்வாறு தொடங்கிய வணிக சந்தர்ப்பங்களை உண்மையான வியாபாரமாக மாற்றம் செய்து செயற்படுத்துவதற்கு திட்டமிடுதலை ஏற்பாடு செய்தல் முயற்சியாளனின் அடிப்படைக் கடமையாகும். இந்த தலைப்பினை தொடர்வதால் உமக்கு வணிகத் திட்டமிடல் பற்றிய அடிப்படை விளக்கம் கிடைக்கும்.

கீழ் தரப்பட்டுள்ள செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுவதால் வணிகம் பற்றிய உமது விளக்கத்தை மேலும் உறுதிபடுத்திக்கொள்ள முடியும்.

செயற்பாடு - 1

கீழ்க் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள கூற்றுக்களை வாசித்து அவை சரியாயின் ✔ அடையாளத்தையும் பிழையாயின் ✕ அடையாளத்தையும் முன்னால் உள்ள அடைப்புக்குள் இடவும்.

தொடர் இல	கூற்றுக்கள்	✔ / ✕
1	ஒவ்வொரு நபரும் ஒழுங்கமைப்பும் நிறைவேற்றிக்கொள்வதற்குப் பல்வேறு இலக்குகள் உள்ளன.	
2	ஆரம்பிக்கப்படும் சகல வணிகமும் வெற்றி பெறும்.	
3	அதிக பணம் இடப்படுவதால் மாத்திரம் வணிகத்தை வெற்றி பெறச் செய்யலாம்.	
4	சூழலில் ஏற்படும் மாற்றத்திற்கேற்ப வணிகத் திட்டம் உள்ளடக்கப்பட்டிருத்தல் வேண்டும்.	
5	வணிக நடவடிக்கைகள் பற்றிய பின்னூட்டல் செய்வதற்கு திட்டமிடல் இருத்தல் வேண்டும்.	
6	வணிகத் திட்டத்தைத் தயாரிக்கும்போது வெளிச் சூழல் பற்றிய எதிர்வுகூறல் செய்வது நிச்சயமற்றது.	
7	வணிகக் காரணிகள் அடிக்கடி மாறும் என்பதால் வணிகத் திட்டம் ஒழுங்குபடுத்தப்படுதல் அவசியமில்லை.	
8	எந்தவொரு நோக்கத்தையும் வெற்றிகரமாக்கிக் கொள்வதற்கு திட்டமிடல் இருப்பது அவசியமாகும்.	

திட்டங்களை ஒழுங்குபடுத்தும்போது வணிகச் சூழல் நிலைமைகளைக் கேட்டறிந்து தயாரித்தல் வேண்டும். அவ்வாறு ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட திட்டத்தின் மூலம் வரையறுக்கப்பட்ட வளங்களைப் பயன்படுத்தி பல்வேறு உபாய வழிகளைப் பின்பற்றி வணிகத்தின் வெற்றியினை அடைந்து கொள்ள முடியுமாயிருத்தல் வேண்டும். அவ்வாறு செய்யாதவிடத்து உருவாக்கப்பட்ட நோக்கங்களை நிறைவுசெய்ய முடியாதிருப்பதுடன் அதற்காகப் பயன்படுத்தப்பட்ட வளங்களும் வீண்விரயமாகக் கூடும்.



உரு 1.1

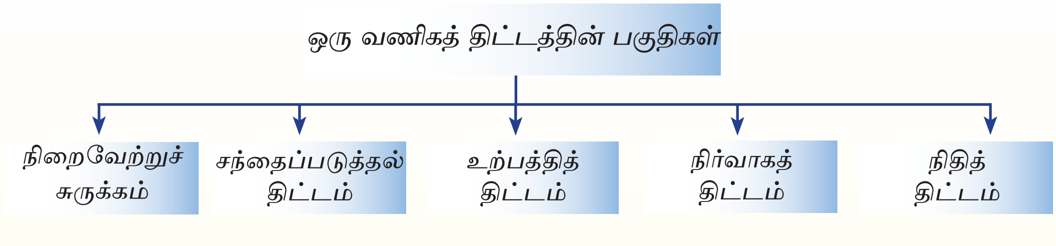
உமது பாடசாலை பல்வேறு திட்டமிடல் மூலம் செயற்படுத்தப்படும் ஒரு கல்வி நிறுவனமாகும். பாடசாலைப் பிரதான அலுவலகத்தில் இருக்கும் வருடாந்த நாட்காட்டியை நீங்கள் கண்டிருப்பீர்கள் என எண்ணுவோம். அது உமது பாடசாலையில் குறித்த வருடத்திற்குள் செயற்படுத்த எதிர்பார்க்கும் செயற்பாடுகளை உள்ளடக்கிய திட்டமாகும். அத்துடன் உங்களுக்கு வழங்கப்பட்டிருக்கும் நேரசூசியும்கூட திட்டம் ஒன்றுக்காக முன்வைக்கப்பட்டுள்ள உதாரணமாகும்.

வணிகம் ஒன்று ஆரம்பிக்கப்படும்போதும் செயற்படுத்திக்கொண்டு செல்லும்போதும் குறித்த வணிகத்தின் மூலம் செயற்படுத்த எதிர்பார்க்கும் பல்வேறு நடவடிக்கைகள் ஒழுங்கமைக்கப்பட்டு முறையாக ஒழுங்குபடுத்தப்படுகின்ற அட்டவணையை வணிகத்திட்டம் எனக் கூறலாம்.

இந்த விளக்கத்தின் மூலம் நீங்கள் செய்த செயற்பாடுகளின் சரியான தன்மைமை மீண்டும் பரீட்சிக்குக.

1.2 வணிகத் திட்டத்தின் உள்ளடக்கம்

வணிகத் திட்டத்தினுள் உள்வாங்கப்படும் கூறுகள் பலவாகும். அவற்றுள் கீழ்க் காட்டப்படும் பகுதிகள் பற்றிய உமது அவதானத்தைச் செலுத்துவோம்.



உரு 1.1 வணிகத் திட்டமொன்றின் உள்ளடக்கம்

மேற்சொல்லப்பட்ட ஒவ்வொரு கூறுகள் பற்றியும் சுருக்கமாக நோக்குவோம்.

1. நிறைவேற்றுச் சுருக்கம்

வணிகத் திட்டமொன்றின் பொழிப்பையே நிறைவேற்றுச் சுருக்கம் என அறிமுகம் செய்ய முடியும். வணிகத் திட்டமொன்றைப் பரிசீலிக்கும் நபர் ஒருவருக்கு அதன் முக்கியமான விடயங்களைச் சுருக்கமாக முன்வைப்பதையே இது குறிக்கின்றது.

வணிகத் திட்டம் ஒன்றைப் பரிசீலிக்கும் நபர் ஒருவர் நிறைவேற்றுச் சுருக்கத்தை வாசித்த பின்னர், அந்த வணிகத் திட்டத்தில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ள விடயங்கள் மூலம் வணிகத்தைப் பற்றிய படம் ஒன்றை உள்ளத்தில் நிர்மாணித்துக் கொள்ளும் முகமாக நிறைவேற்றுச் சுருக்கம் முன்வைக்கப்படல் வேண்டும். இது பெரும் பாலும் ஒரு பக்கத்தில் முன்வைக்கப்படும்.



உரு 1.3

நிறைவேற்றுச் சுருக்கத்தில் உள்ளடக்கப்படுவன:

- வணிகத்தின் பெயர், எக்கைத் தொழில்துறை என்பது பற்றி.
  முயற்சியாளர் ஆரம்பித்து நடத்திச் செல்வதற்கு உத்தேசித்துள்ள வணிகத்தின் பெயர், அதன் தன்மை என்பவற்றைச் சுருக்கமாகக் காட்டுதல்.

- சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தின் மிக முக்கியமான விடயங்களை வெளிப்படுத்தலும் அதன் சுருக்கமும்.
  இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள், உத்தேசக் கேள்வியும் வழங்கலும், உற்பத்திப் பொருளின் விலை, விநியோகம் மற்றும் மேம்பாட்டின் சிறப்புத்தன்மை போட்டித் தன்மையின் அனுகூலங்கள் என்பவற்றை அடைவதற்கான உபாயங்களைக் காட்டுதல்.

- உற்பத்தித் திட்டத்தின் மிக முக்கியமான விடயங்களை வெளிப்படுத்தியதற்கான சுருக்கம்
  உற்பத்திச் செயற்பாடு, உற்பத்திக கிரயம் மற்றும் உற்பத்திச் செயற்பாட்டில் விசேட தன்மை ஆகிய காரணிகளை வெளிப்படுத்தல்.

- நிர்வாகத் திட்டத்தின் மிகவும் முக்கியமான விடயங்களை வெளிப்படுத்தலும் அதன் சுருக்கமும்
  நிர்வாகக் கட்டமைப்பு, நிர்வாகக் கருமங்கள் இடம்பெறுகின்ற முறை போன்ற விடயங்களைக் காட்டுதல்.

- நிதித் திட்டத்தில் மிக முக்கியமான விடயங்களை வெளிப்படுத்தலும் அதன் சுருக்கமும்.
  வணிகத்திற்குத் தேவையான நிதி, அவற்றைப் பெற்றுக்கொள்கின்ற முறை, இலாபத் தன்மை போன்ற விடயங்களைக் காட்டுதல்.

☆ வணிகத்தின் சிறப்புத் தன்மை மிகச் சுருக்கமாக.

உற்பத்தியின் சிறப்புத் தன்மை, விநியோகத்தின் சிறப்புத் தன்மை போன்ற விடயங்களின் ஊடாக, போட்டி நிறுவனங்களில் இருந்து தனது நிறுவனம் எவ்வாறு வேறுபடும் என்பதைக் காட்டுதல்.

☆ வணிகத் திட்டம் ஒன்றைத் தயாரித்து முன்வைப்பதன் நோக்கங்களும் குறிக்கோள்களும்

புதிய வணிகம் ஒன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு அல்லது தற்போது இயங்கிவரும் வணிகம் ஒன்றை விரிவுபடுத்துவதற்கு அல்லது வங்கிக் கடன் ஒன்றைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு அல்லது தனது முதலீட்டினை முறையாக எதிர்வரும் கருமங்களுக்காக முகாமைத்துவம் செய்வதற்கு என்பதனைக் காட்டுவதற்கு

நிறைவேற்றுச் சுருக்கத்தின் பின்பக்கத்தில் வணிகத்தின் சாதாரண தகவல்கள் தொடர்பான நீண்ட விளக்கம் ஒன்று காட்டப்படும். அதில் வணிகம், உரிமையாளர் தொடர்பான தகவல்கள் காட்டப்படும்.

2. சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்

வணிகம் ஒன்றின் சந்தைப்படுத்தல் இலக்கை அடைந்து கொள்வது எவ்வாறு என்பதை இப்பகுதி விளக்குகின்றது. இங்கு சந்தைப்படுத்துவதற்கு எதிர்பார்க்கப் படும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள், அவற்றுக்குள்ள கேள்வி சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிகள், சந்தைப்படுத்தல் செலவுகள் மற்றும் வருமானங்கள் போன்ற தகவல்கள் விபரித்து முன்வைக்கப்படும்.

3. உற்பத்தித் திட்டம்

சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தில் கணிக்கப்பட்ட பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் அளவுகளைக் கருத்திற்கொண்டு அவற்றை உற்பத்தி செய்வதற்கு ஏற்படும் செலவுகளைப் பட்டியற்படுத்திக் காட்டும் பகுதி உற்பத்தித் திட்டமாகும்.

4. நிர்வாகத் திட்டம்

வணிகத்திற்குத் தேவைப்படும் என எதிர்பார்க்கப்படும் மானிட வளங்கள் பற்றிய தகவல்கள் மற்றும் அதற்கான கிரயத்தை (சம்பளம்) உள்வாங்கித் தயாரிக்கப்படும் திட்டமே நிர்வாகத் திட்டமாகும்.

5. நிதித் திட்டம்

வணிகம் ஒன்று நிதியைப் பெறுதல், பிரயோகித்தல் பற்றியதும் வருமானம், செலவு மற்றும் இலாபம் என்பன பற்றிய மதிப்பிடப்பட்ட திட்டம் நிதித் திட்டமாகும்.

நீங்கள் மேற்குறிப்பிட்ட விடயங்கள் மூலம் வணிகத் திட்டம் பற்றிய அடிப்படை அறிவினைப் பெற்றுக்கொண்டிருப்பீர்கள். வியாபாரி ஒருவருக்கு வணிகத் திட்டமொன்று தேவைப்படுவதற்கான காரணங்களைப் பரீட்சித்துப் பார்ப்போம்.

1.3 வணிகத் திட்டத்திற்கான தேவை

1. வணிகக் கருத்துக்களை விளக்குவதற்கு

வணிகர் சந்தைக்கு முன்வைக்க எதிர்பார்க்கும் பொருள் அல்லது சேவைகள் பற்றியும் அதன் விசேட தன்மை பற்றியும் வணிகத்தின் மீது அக்கறை செலுத்துபவர்களுக்கு விளக்குவதற்கு வணிகத்திட்டம் உதவும்.

2. வணிகத்துக்கு வழிகாட்டுவதற்கு

வணிகத்தை நடத்திச் செல்கையில் ஒவ்வொரு பிரிவினரும் செய்ய வேண்டிய செயற்பாடுகள் பற்றி முன்வைப்பதற்கு உதவும்.


உரு 1.5

3. வணிகச் சூழல் பற்றிய அறிவினைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு

வணிகச் செயற்பாடுகளை நடத்திச் செல்லும் சூழலானது அடிக்கடி மாற்றம் பெறும். வணிகத்தின் தற்போது நிலவும் உள்வாரியான நிலைமைகளோடு வெளிவாரி நிலைமைகளாகிய பொருளாதார, சமூக, அரசியல் மற்றும் தொழில்நுட்ப நிலைமைகள் அவற்றில் ஏற்படும் மாற்றம் இயற்கைச் சூழலில் ஏற்படும் மாற்றம் போன்ற நிலைமைகளை முன்னரே இனங்கண்டு கொள்வதற்கு வணிகத் திட்டமிடல் உதவும்.

4. வணிகத்தின் எதிர்கால நிலைமையைக் காட்டுவதற்கு

வணிகம் எதிர்காலத்தில் எவ்வாறான நிலையில் செயற்பட எதிர்பார்த்துள்ளது என்பதனை விளக்குவதற்கு திட்டமிடல் உதவும்.

5. தேவையான நிதியைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு

இலாபம் உழைக்கும் வணிகங்களில் முதலிடுவதற்கு முதலீட்டாளர்கள் ஆர்வம் காட்டுவர். வணிகத் திட்டத்தின் மூலம் வணிகத்தின் செயற்பாடுகள் மற்றும் எதிர்பார்க்கும் பெறுபேறுகள் எடுத்துக்காட்டப்படும். வங்கி போன்ற நிறுவனங்கள் நிதி வழங்குவது பற்றிய தீர்மானம் எடுப்பதற்கு வணிகத் திட்டம் அவசியமானதாகும்.

6. சந்தை பற்றிய சிறந்த மதிப்பீடு ஒன்றைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு

வணிகத்தின் வெற்றி தோல்வி பற்றி தீர்மானிக்க உதவும் பிரதான காரணி சந்தைக் கேள்வியாகும். போட்டியாளர்கள் மற்றும் அவர்களது சந்தைப்பங்கு மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் உபாயங்கள் பற்றி அறிந்து அவற்றுக்குப் பொருந்தக்கூடிய உபாய வழிகளைத் தயாரிப்பதற்கு வணிகத் திட்டம் தேவையாகும்.

7. வணிகத்திற்குத் தேவையான வளங்களை இனங்கண்டு கொள்வதற்கு

வணிகத் திட்டத்தின் மூலம் வணிக நடவடிக்கைகளுக்குத் தேவையான பௌதீக மற்றும் மானிட வளங்களை இனங்கண்டுகொள்ள முடிகிறது.

8. வணிகத்தின் வெற்றியை அறிந்துகொள்வதற்கு

வணிக நடவடிக்கைகளை முன்னுணர்ந்துகொண்டு ஆரம்பித்தால் ஒரு குறிப்பிட்ட கால முடிவில் வணிகம் பெற்றுக்கொள்ளும் பெறுபேறுகளை உணர்ந்துகொள்ள முடியும். அப்படியாயின் வணிகத் திட்டத்தின் மூலம் வணிகமானது எதிர்காலத்தில் வெற்றி அடையுமா அல்லது தோல்வி அடையுமா என்பது பற்றி நிகழ்காலத்தில் மதிப்பீட்டினைச் செய்து நிச்சயமற்ற தன்மையை எதிர்கொள்ளக் கூடியதாக இருக்கும்.

9. வணிகம் பற்றிய பொதுவான விளக்கமொன்றைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு

வணிகத் திட்டம் மூலம் எதிர்வரும் குறிப்பிட்ட காலத்துக்குள் வணிகத்தின் மூலம் பல்வேறு செயற்பாடுகள் விளக்கிக் காட்டப்படுவதால் அதன் எதிர்கால நிலைமை பற்றிய தெளிவான அறிவினைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.

செயற்பாடு - 2

கீழ்க் காட்டப்படுவது வணிகத்திட்டம் ஒன்றில் உள்வாங்கப்படும் தரவுகள் சிலவாகும். அத் தரவுகள் உள்வாங்கப்படுவது வணிகத் திட்டத்தில் எந்தப் பகுதியில் என்பதனைத் தெரிவுசெய்து முன்னால் எழுதுக.

தொ.இ	விபரம்	திட்டம்
1	போட்டியாளர்களின் சந்தைப்படுத்தல் உபாய முறைகள்	
2	வணிகத்திற்குத் தேவையான ஊழியர் வகை	
3	முழு வணிகத்திட்டத்தினதும் பொழிப்பு	
4	மூலதனத் தேவைகள்	
5	மதிப்பிடப்பட்ட அலுவலக ஊழியர்களின் சம்பளம்	
6	மதிப்பிடப்பட்ட விளம்பரச் செலவுகள்	
7	ஒவ்வொரு ஊழியர் தொகுதியிலும் காணப்பட வேண்டிய குறைந்தபட்சத் தகைமை	
8	எதிர்வுகூறப்பட்டுள்ள தொழிற்சாலை மின்சாரக் கட்டணம்	
9	வணிகத்தின் தன்மை	
10	வணிகத்தின் காசு உட்பாய்ச்சலும், காசு வெளிப் பாய்ச்சலும்	
11	உற்பத்தி அலகொன்றிற்கான கிரயம்	
12	வணிகத்தின் அமைவிடம்	
13	சந்தைப்படுத்தல் எதிர்வுகூறல்	
14	இலக்குச் சந்தைப்படுத்தல் பிரதேசம்	
15	வருடாந்த மூலப்பொருள் தேவைப்பாடு	

விடை எழுதுவோம்

1. வணிகத் திட்டம் என்பதிலிருந்து நீர் கருதுவது யாது?

2. வணிகத் திட்டத்தின் அடிப்படைகளைப் பெயரிடுக.

3. வணிகத் திட்டம் ஒன்றின் மூலம் நன்மைகளைப் பெற்றுக்கொள்ளக் கூடிய தரப்பினர்களைக் குறிப்பிடுக.

4. ஏதாவது வணிகம் ஒன்றுக்குத் திட்டம் ஒன்று இல்லாதிருப்பின் குறித்த வணிகமானது முகம்கொடுக்க வேண்டியேற்படும் பிரச்சினைகளைக் குறிப்பிடுக.

5. வணிகத் திட்டமொன்றில் நிறைவேற்றுச் சுருக்கம் என்ற பகுதி முக்கியம் பெறுகின்ற முறையினை விளக்குக.

அத்தியாயம் - 2

சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்

இவ்வத்தியாயத்தில் கீழ்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

2.1 சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் அறிமுகம்

2.2 சந்தை ஆய்வு

2.3 உத்தேச வணிகத்தில் சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிகள்

2.4 விற்பனை எதிர்வுகூறல்

2.5 விற்பனை வருமானமும் சந்தைப்படுத்தல் செலவுகளும்

2.6 சந்தைப்படுத்தல் நிலையான சொத்துக்கள்

2.7 சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தைத் தயார்படுத்தல்



2.1 சந்தைப்படுத்தல் திட்ட அறிமுகம்

பொதுவாக வணிகத் திட்டத்தின் அடிப்படையாகச் சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தினை அறிமுகம் செய்யலாம். அவ்வாறு ஏற்படுவது சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தில் உள்ள இலக்குச் சந்தையிலுள்ள வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகள் மற்றும் கேள்வி அலகுகளின் எண்ணிக்கை போன்ற விடயங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு திட்டத்தில் முழுமையான ஏனைய பகுதிகள் ஒழுங்கமைக்கப் பட வேண்டி இருப்பதனாலேயாகும்.

முயற்சியாளன் மூலம் சந்தைப்படுத்த எதிர்பார்க்கப்படும் பொருள் அல்லது சேவை, அத்துடன் இணைந்த சந்தை மற்றும் சந்தைப்படுத்துவதற்கான உபாய வழிகளை விளங்கிக்கொண்டு எதிர்பார்த்த பொருள் அல்லது சேவை சம்பந்தப்பட்ட சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் செலவுகளைக் கணிப்பிட்டு முன்வைக்கும் செயற்பாடு சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தின் மூலம் இடம்பெறும்.

வணிகமொன்றில் சந்தைப்படுத்த எதிர்பார்த்திருக்கும் பொருள்கள் சேவைகள், இலக்குச் சந்தை மற்றும் இலக்குச் சந்தையை அடைந்து கொள்ளும் முறையைக் காட்டும் பட்டியல் சந்தைப்படுத்தல் திட்டமாகும்.

சந்தைப்படுத்தல் திட்டமொன்றில் கீழ்வரும் பகுதிகள் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளன.

★ சந்தை ஆய்வு
★ உத்தேச வணிகத்தின் சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிகள்
★ விற்பனைக் கணிப்புக்கள்
★ சந்தைப்படுத்தல் வருமானமும் சந்தைப்படுத்தல் செலவுகளும்
★ நிலையான சந்தைப்படுத்தல் சொத்துக்கள்

இந்த ஒவ்வொரு தகவல்களையும் பற்றி சுருக்கமாகப் பார்ப்போம்

2.2 சந்தை ஆய்வு

சந்தை ஆய்வு என்பதன் மூலம் கருதப்படுவது வணிகத்தோடு தொடர்புபட்ட சந்தை பற்றி பரீட்சித்துப் பார்ப்பதாகும். வணிகம் முன்வைக்க எதிர்பார்த்திருக்கும் பொருள் அல்லது சேவைக்கு உள்ள கேள்வி, இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள், போட்டியாளர்களின் தன்மை மற்றும் அவர்களின் சந்தைப்படுத்தல் உபாயங்கள் போன்றவற்றை ஆழமாகப் பரீட்சித்துப் பார்ப்பதாகும். இதன் மூலம் முயற்சியாளருக்குத் தமது வணிகத்தில் சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிகளைத் தீர்மானித்துக் கொள்ள கருத்திற்கொள்ள வேண்டிய காரணிகள் பற்றிய அடிப்படை விளக்கத்தினைப் பெற்றுத் தரும்.

சந்தை ஆய்வின் அடிப்படை நோக்கம் சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தை மிகவும் சரியாக ஒழுங்குபடுத்துவதற்குத் தேவையான தகவல்களைப் பெற்றுக்கொள்வதாகும். அதனால் சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தில் முதற்கட்டமாக சந்தைபற்றிய ஆய்வினை மேற்கொள்ள வேண்டியுள்ளது.

சந்தைப்படுத்தல் ஆய்வுக்குத் தேவையான தகவல்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்

சந்தைப்படுத்தல் ஆய்வுக்குத் தேவையான தகவல்களைப் பல்வேறு முறைகளில் சேகரித்துக்கொள்ள வேண்டும். அதில் கீழ்க் காட்டப்பட்டுள்ள முறைமைகள் அதிகமாகப் பயன்படுத்தப்படும்.

★ வாடிக்கையாளர்களுக்கு வினாக்கொத்து வழங்கி விடைகளைப் பெற்றுக்கொள்ளல்

★ வாடிக்கையாளர்களுடன் நேர்காணல்கள் செய்தல்

★ சந்தையினுள்ளே வாடிக்கையாளர்கள் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யும் முறையை அவதானிப்புச் செய்தல்

★ பத்திரிகைகள், சஞ்சிகைகள், தகவல்கள், இணையம் போன்ற மூலங்களை ஆய்வு செய்தல் மூலம் அறிந்துகொள்ளல்.

சந்தை ஆய்வின்போது கருத்திற் கொள்ள வேண்டிய விடயங்கள்

1. தனது பொருள் அல்லது சேவைக்கு உள்ள கேள்வி

முயற்சியாளர் சந்தைக்கு முன்வைக்க எதிர்பார்ப்பது ஏற்கனவே சந்தையில் விற்பனைக்காக உள்ள பொருளாக இருக்கலாம். அல்லது ஏதேனும் மாற்றம் செய்த பொருள் அல்லது புதிய பொருளாகவும் இருக்கலாம். அதனைக் கொள்வனவு செய்வதற்காக வாடிக்கையாளர்களது விருப்பம், கொள்வனவு செய்வதற்கான ஆற்றல் என்பவற்றைப் பரீட்சித்துப் பார்ப்பதே இதன் கருத்தாகும்.

2. இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள்

தனது பொருள் அல்லது சேவை கொள்வனவு செய்வோர் என எதிர்பார்க்கக் கூடிய அல்லது எதிர்காலத்தில் கொள்வனவு செய்யத் தூண்ட முடியும் என எதிர்பார்க்கக் கூடிய வாடிக்கையாளர்களே இலக்கு வாடிக்கையாளர்களாவர்.

கீழ்வரும் உதாரணத்தின் மூலம் இலக்கு வாடிக்கையாளர்களை அடையாளம் காண முடியும்.

பொருள் அல்லது சேவை	இலக்கு வாடிக்கையாளர்
அப்பியாசப் புத்தகம்	பாடசாலை மாணவர்கள்
தங்க ஆபரணங்கள்	பெண்கள்
தரம்5புலமைப்பரிசில்முன்னோடிப்புத்தகம்	தரம் 4 மற்றும் 5 மாணவர்கள்
கையடக்கத் தொலைபேசி பழுது பார்த்தல் சேவை	கையடக்கத் தொலைபேசி பாவனை யாளர்கள்
விளையாட்டுப் பொருட்கள்	விளையாட்டு வீரர்கள்

முயற்சியாளர்கள் தமது இலக்கு வாடிக்கையாளர்களை மிகவும் சரியாக இனங்கண்டு கொள்ள வேண்டும். 0அதனால் வாடிக்கையாளர்களின் வயது, வருமானம், ஆண் பெண் வேறுபாடு, தொழில், சமூக அந்தஸ்து போன்ற காரணிகள் ஊடாக வேறுபடுத்திக் காட்டுவதன் மூலமும் இலக்கு வாடிக்கையாளர்களை மிகவும் சிறந்த முறையில் அறிந்துகொள்வதற்கு முடியுமாக இருக்கும்.

3. போட்டியாளர்கள்

முயற்சியாளர் மூலம் முன்வைக்க எதிர்பார்க்கும் பொருள் அல்லது சேவைகளுக்குச் சமமான பொருளையோ அல்லது சேவைகளையோ சந்தைக்கு வழங்குபவர்கள் போட்டியாளர்கள் எனக் கருதப்படுவர். சந்தையில் பல்வேறு வியாபாரக் குறிகளின் கீழ்த் தனது பொருளுக்கு நிகராக நிரம்பல் செய்யப்பட்டிருக்கும் பற்பசை, சவர்க்காரம், சொக்லட், தோலைபேசிச்சேவை போன்றன போட்டிப்பொருட்கள், சேவைகளுக்கான உதாரணங்களுட் சிலவாகும்.

மேலும் அதே வகையான பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளாக இல்லாதிருப்பினும் தமது பொருளுக்கோ அல்லது சேவைக்கோ பதிலீடாக அமையக் கூடிய பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளைக் காணக்கூடியதாக இருக்கும்.

கீழ்வரும் உதாரணங்கள் மூலம் பதிலீட்டுப் பொருட்களை இனங்கண்டு கொள்ள முடியும்.

உற்பத்தி	பதிலீடு
துணி தோய்க்கும் சவர்க்காரம்	சவர்க்காரத் தூள்
பட்டர்	மாஜரின்
மேற்கத்தேய வைத்திய சேவை	ஆயுர்வேத வைத்திய சேவை
வாடகை மோட்டார் வண்டிச் சேவை	முச்சக்கர வண்டிச் சேவை
தேநீர்	கோப்பி

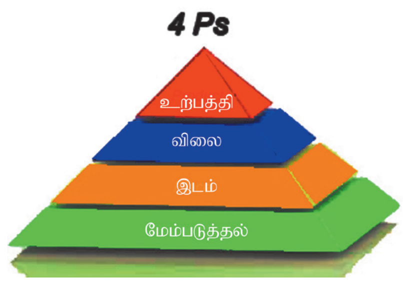
இதன்படி போட்டித்தன்மை தொடர்பான ஆய்வின் போது ஒத்த தன்மை கொண்ட பொருட்களைப் போலவே பதிலீட்டுப் பொருள்கள் சேவைகள் தொடர்பாகவும் போட்டியாளர்களின் சந்தைப் படுத்தல் உபாயங்கள் தொடர்பாகவும் கவனம் செலுத்துதல் வேண்டும்.

செயற்பாடு - 1

சந்தையில் காணப்படும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் சிலவற்றைத் தெரிவுசெய்து, அவ்வாறு தெரிவுசெய்த பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் தொடர்பாக ஓரினத் தன்மை வாய்ந்த மற்றும் பதிலீட்டுப் பொருட்கள் என்பவற்றை எழுதிக்காட்டுக.

பொருட்கள் / சேவைகள்	சம பொருட்கள்	பதிலீட்டு உற்பத்திகள்

2.3 உத்தேச வணிகத்தின் சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிகள்



உரு 2.1

சந்தையின் தகவல்களைத் தேடியறிந்ததன் பின்னர் போட்டியாளர்களின் சந்தைப்படுத்தல் உபாய முறைகள் பற்றிய விளக்கமொன்று முயற்சியாளர்களுக்குக் கிடைக்கும். அதன்பிறகு அந்தப் போட்டியாளர்களுக்கு முகம்கொடுத்து தாம் வெற்றி பெறுவதற்கு முடியுமான முறையில் தமது வணிகத்தில் சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிமுறைகளைத் தெரிவுசெய்தல் அவசியமாகும். சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிமுறைகளைத் தெரிவு செய்யும் போது சந்தைப்படுத்தல் கலவையினை அடிப்படையாகக் கொள்வது மிக முக்கியமாகும். அவையாவன உற்பத்தி, விலை, பங்கிடுதல், மேம்படுத்தல் என்பன சந்தைப்படுத்தல் கலவையின் பிரதான மாறிகளாகும். இதனை 4 Ps என அறிமுகப்படுத்தலாம். இது பற்றிய சுருக்க விபரம் கீழே தரப்படுகின்றது.

உற்பத்தி (Product)

வாடிக்கையாளர்களின் விருப்பங்கள் அல்லது தேவைகள் நிறைவேற்றிக்கொடுப்பதற்குச் சந்தைப்படுத்தப்படும் பொருள் அல்லது சேவை உற்பத்தி என அறிமுகப்படுத்தலாம்.

தான் முன்வைக்கும் பொருள் அல்லது சேவை தொடர்பாகவும் அதன் வடிவம், தரம், அளவு, வியாபாரக் குறி போன்ற அம்சங்களைக் கையாளும் முறைமை தொடர்பாகவும் இங்கு கவனத்திற் கொள்ளப்படும்.

விலை (Price)

பொருட்களையோ அல்லது சேவையையோ பெற்றுக்கொள்ளும்போது வாடிக்கையாளர் தாங்கிக்கொள்ள வேண்டிய கிரயம் பண்டத்தின் விலையாகும். விலையானது பொருளொன்றின் கேள்வியிலும் முயற்சியாளரின் இலாபத்திலும் தாக்கம் செலுத்தும் பிரதான காரணியாகும். தான் முன்வைக்கும் பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் தொடர்பாக விலையைத் தீர்மானிக்கும் உபாய முறைகள், விலையிடும் முறைமைகள் என்பனவற்றுடன் கழிவுகள் கொடுப்பதாக இருந்தால் அதுபற்றியும் குறிப்பிடப்பட்டிருத்தல் வேண்டும்.

இடம் (Place)

தனது பொருட்களையோ சேவைகளையோ இலக்கு வாடிக்கையாளர்களை அடையச் செய்வதற்காக பின்பற்றுகின்ற விநியோக வழிமுறைகளே இடம் எனக் கருதப்படும். அதாவது முயற்சியாளிடமிருந்து நேரடியாக வாடிக்கையாளருக்கு விற்பனை செய்தல், சில்லறை வியாபாரிகள் மூலம் நுகர்வோருக்கு விற்பனை செய்தல், முயற்சியாளரிடமிருந்து மொத்த வியாபாரிகளுக்கும் அவர்களிடமிருந்து சில்லறை வியாபாரிகளுக்கும் அவர்களிடமிருந்து நுகர்வோருக்குப் பொருட்களை விற்பனை செய்தல் எனும் முறைமைகளில் வாடிக்கையாளர்களுக்குப் பொருட்கள், சேவைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காகப் பல்வேறு உபாய முறைகள் பின்பற்றப்படும். இங்கு தமது பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் குறித்த வாடிக்கையாளர்களைச் சென்றடைவதற்காக தகுந்த உபாய வழிமுறைகளில் பொருத்தமான உபாய வழிமுறைகளைக் கவனத்திற் கொள்ளல் வேண்டும்.

மேம்படுத்தல் (Promotion)

சந்தைக்கு முன்வைக்கும் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்குக் கேள்வியை ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்கும், நடைமுறையிலுள்ள கேள்வியை மேலும் அதிகரித்துக் கொள்வதற்கும், இலக்கு வாடிக்கையாளர்களை ஈர்ப்பதற்குமாகப் பின்பற்றப்படும் உபாய முறைமைகள் மேம்படுத்தல் என அறிமுகப் படுத்தலாம்.



உரு 2.2

★ இதற்காகப் பின்வரும் வழிமுறைகளைப் பின்பற்றலாம்.

- தொலைக்காட்சி, வானொலி, பத்திரிகைகள், பதாகைகள், துண்டுப் பிரசுரம், சுவரொட்டிகள் போன்றன வணிகர்கள் அதிகமாகப் பயன்படுத்தும் விளம்பர முறைகளாகும்.
- புதிய தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தி இணையத்தளங்கள், முகநூல் (Face Book) போன்றவற்றில் விளம்பரம் செய்யும் முறைகள்.
- கையடக்கத் தொலைபேசி மூலம் குறுஞ்செய்தி அனுப்புதல். (SMS)
- கொள்வனவாளர்களைத் தனிப்பட்ட முறையில் சந்தித்துப் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை முன்வைத்தல்

- பல்வேறு சமூக சேவை, கலை அம்ச நடவடிக்கைகள் போன்ற வேலைத்திட்டங்களை ஒழுங்கமைத்தல்

மேற்கூறியவாறு தமது பொருட்கள், சேவைகளின்பால் வாடிக்கையாளர்களை ஈர்த்துக் கொள்வதற்காகவும், அவர்களைத் தொடர்ந்து தக்க வைத்திருப்பதற்காகவும் பயன்படுத்தும் மேம்படுத்தல் முறை பற்றிச் சந்தை திட்டமிடலொன்றில் குறிப்பிடப்பட்டிருக்க வேண்டும்.

2.4 விற்பனை எதிர்வுகூறல்



உரு 2.3

எதிர்வரும் குறிப்பிட்ட காலத்துக்குள் முயற்சியாளர் சந்தைக்கு முன்வைக்க எதிர்பார்த்திருக்கும் பொருட்கள் சேவைகளின் அளவுகளைத் தீர்மானிப்பது விற்பனை எதிர்வுகூறலாகும். சந்தையின் தகவல்கள் அல்லது ஆய்வின் பின்னர் தமது பொருட்களுக்கோ சேவைகளுக்கோ வேண்டி இலக்குச் சந்தையினுள் நிலவும் கேள்வி பற்றி அறிந்துகொள்ள முடியும். இங்கு தாம் முன்வைக்கும் பொருட்களோ சேவைகளோ பற்றி விசாலமான சந்தையொன்று இருக்க முடியும். வணிகத்தின் ஆரம்ப சந்தர்ப்பத்திலேயே இந்த முழு கேள்வியையும் ஈடுசெய்ய முடியாதுவிட்டாலும் கூட தமது சக்திக்கு உட்பட்ட தமக்குக் கையேற்க முடியுமான சந்தைப்படுத்தல் பகுதியின் விற்பனை அலகிற்கான அளவினை எதிர்வுகூற முடியும்.

உதாரணம்-

ஏதேனும் பொருளொன்றுக்குக் குறித்த பிரதேசத்தினுள் வாரம் ஒன்றுக்கு 15000 அலகுகளுக்குக் கேள்வியொன்று உள்ளதாகத் தெரிய இனங்காணப்பட்டது. தற்போது இருக்கும் போட்டியாளர்கள் வழங்குவது இதில் 12000 அலகுகள் ஆகும். அப்படியாயின் 3000 அலகுகளுக்கு சந்தை இடைவெளியொன்று நிலவுகிறது. அந்த 3000 அலகுகளையும் நிரம்பல் செய்ய முடியுமா அல்லது அதில் ஒரு பகுதியை மட்டும் வழங்க முடியுமா என்பது பற்றி புதிய முயற்சியாளர் தீர்மானம் எடுக்க வேண்டும்.

விற்பனை எதிர்வுகூறலொன்றில் எதிர்பார்க்கும் சந்தைப்படுத்தல் அளவு ஒரு நாளைக்கு, வாரத்திற்கு, மாதத்திற்கு, மூன்று மாதங்களுக்கு, வருடத்துக்கு என்ற நிலையில் எதிர்வு கூறுவது தீர்மானம் எடுப்பதை இலகுபடுத்தும். அவ்வாறு எதிர்வு கூறப்பட்ட விற்பனை அளவு சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தில் குறிப்பிடப்படுதல் வேண்டும்.

செயற்பாடு - 2

கீழ்க் காட்டப்பட்டுள்ள விசேட வாடிக்கையாளர் பிரிவினரை இலக்கு வைத்து முயற்சியாளரொருவரால் முன்வைக்க முடியுமான பொருட்கள் சேவைகள் ஒவ்வொன்றை எழுதிக் காட்டுக.

தொ.இல	இலக்குச் சந்தை	பொருள்கள்	சேவைகள்
1	65 வயதைத் தாண்டிய மக்கள்		
2	முன்பள்ளி மாணவர்கள்		
3	மத்தியகிழக்கு தொழிலை எதிர் பார்த்திருக்கும் பெண்கள்		
4	தனியார் பஸ் உரிமையாளர்கள்		
5	வெளிநாட்டு உயர்கல்வியை எதிர் பார்த்துதிருக்கும் மாணவர்கள்		
6	மின்சார தொழில்நுட்பவியலாளர்கள்		
7	தொழில் செய்யும் தாய்மார்கள்		
8	சிற்றளவு முயற்சியாளர்கள்		
9	வைத்தியர்கள்		
10	நீரிழிவு நோயாளிகள்		

2.5 சந்தைப்படுத்தல் வருமானமும் சந்தைப்படுத்தல் செலவுகளும்

விற்பனை வருமானம்

எதிர்பார்த்த பொருள் அல்லது சேவைகளின் விற்பனை அலகுகளையும், அலகு ஒன்றிற்கு எதிர்பார்க்கும் விற்பனை விலையினையும் பெருக்குவதன் மூலம் பெறப்படும் பெறுமதியானது, எதிர்பார்க்கும் சந்தைப்படுத்தல் வருமானமாகும்.

எதிர்பார்க்கும் விற்பனை வருமானம் = எதிர்பார்க்கும் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளின் விற்பனை அலகுகளின் எண்ணிக்கை x அலகொன்றுக்கு எதிர்பார்க்கும் விற்பனை விலை

சந்தைப்படுத்தல் செலவு

பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை சந்தைப்படுத்துவதோடு தொடர்புடைய அனைத்துச் செலவுகளும் இதில் அடங்கும்.

உதாரணம்-

சந்தைப்படுத்தல் முகாமையாளர்களினதும் சந்தைப்படுத்தல் ஊழியர்களினதும் சம்பளம் மற்றும் கூலியும் விற்பனை நிலையங்கள் இருப்பின் அவற்றின் வாடகை, பராமரிப்புச் செலவு, மின்சாரம், நீர், காப்புறுதி போன்ற செலவுகள், தொலைபேசி, காகிதாசிகள் போன்ற சந்தைப்படுத்தல் அலுவலக செலவுகள் விளம்பரம் மற்றும் மேம்பாடு சம்பந்தமான செலவுகள் சந்தைப்படுத்தல் வாகனம் சந்தைப்படுத்தல் பிரிவில் உள்ள அலுவலக உபகரணங்கள் மற்றும் இணைப்புக்கள் போன்ற நிலையான சொத்துக்கள் இருப்பின் அவற்றின் பெறுமானத் தேய்வுச் செலவுகள்.

சந்தைப்படுத்தல் செயன்முறைகளுக்குப் பயன்படுத்தப்படும் நிலையான சொத்துக் கிரயத்தில் அவற்றின் ஆயுட்காலத்தைக் கருதி ஏதேனும் பெருமானத்தைச் செய்வதாகக் கணித்தல் வேண்டும். இதனைப் பெறுமானத் தேய்வு எனக் குறிப்பிட முடியும்.

மேற்சொன்னபடி நிறுவனத்தின் மொத்தச் சந்தைப்படுத்தல் வருமானம் மற்றும் செலவுகள் தொடர்பாக எதிர்வுகூறப்பட்ட தரவு சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தில் உள்ளடக்கப்படுதல் வேண்டும்.

2.6 நிலையான சந்தைப்படுத்தல் சொத்துக்கள்

வணிகத்தில் சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் விநியோகம் செய்தல் தொடர்பானசெயற்பாடுகளில் நேரடியாகத் தொடர்புபடும் நீண்டகாலச் சொத்துக்கள் நிலையான சந்தைப்படுத்தல் சொத்துக்களாகும்.

உதாரணம் சந்தைப்படுத்தும் மற்றும் பங்கீடு செய்யும் செயற்பாடுகளின்போது பயன்படுத்தப்படுகின்ற காணி, கட்டடம், இயந்திர உபகரணங்கள் மோட்டார் வாகனங்கள், அலுவலக உபகரணங்கள், தளபாடங்கள்.



உரு 2.4

2.7. சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தைத் தயாரித்தல்

மேலே தரப்பட்ட எண்ணக் கருவினை மேலும் உறுதிப்படுத்திக்கொள்வதற்காகக் கீழே தரப்பட்டுள்ள நிகழ்வின் மூலம் சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் ஒன்று தயாரிக்கப்பட்டுள்ள முறையினை ஆராய்வோம்.

வணிகக் கருத்துக்கள் பலவற்றை ஆய்வு செய்த அகிலன் யோகட் உற்பத்தி செய்வதைத் தெரிவு செய்தான். ஆரம்பமாக அவன் வசிக்கும் கம்பஹா மல்வானைப் பிரதேசத்தை இலக்காகக் கொண்டு வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்குத் தீர்மானித்தான். அப்பிரதேசத்தில் சந்தை தொடர்பாக மேற்கொண்ட ஆய்வின்போது யோகட் சந்தை தொடர்பில் பெற்றுக்கொண்ட தகவல்கள் பின்வருமாறு.

கம்பஹா மல்வானைப் பிரதேச மக்கள் தொகை 40 000 பேர்கள்
சனத்தொகையில் 5% ஒவ்வொரு நாளும் யோகட்டை உட்கொள்கின்றனர். தற்போதைய யோகட் சந்தையில் 75 % பால் யோகட் ஆகவும் 52 % பழச் சாறு யோகட்டாகவும் உள்ளன.

போட்டியாளர் தொடர்பான விபரம்

போட்டியாளர்	மாதாந்த வழங்கல்	சந்தைப் பங்கு
கம்பஹ யோகட்	12 000 கோப்பைகள்	20%
சௌம்யா யோகட்	18 000 கோப்பைகள்	30%
ABC Food கம்பனி	6 000 கோப்பைகள்	10%
Healthy Food கம்பனி	24 000 கோப்பைகள்	40%
மொத்த வழங்கல்	60 000	100%

போட்டியாளர்களின் சந்தைப்படுத்தல் உபாயங்கள்

உற்பத்தி : பால் யோகட் மற்றும் பழவகை யோகட் என இரு வகைப்படுத்தி முன்வைத்தல்

விலை : சந்தை விலைக்கேற்ப விலையினை நிர்ணயித்தல்

இடம்/பங்கீடு : சில்லறை வியாபார நிலையங்களினூடாக நுகர்வோருக்குப் பகிர்ந்தளித்தல்.

மேம்பாடு : வியாபார நிலையங்களில் யோகட்டின் பெயர் பொறிக்கப்பட்ட பெயர்ப் பலகைகளையும், சுவரொட்டிகளையும் காட்சிப் படுத்தல்

தனது பிரதேசத்தில் யோகட்டுக்கான கேள்வியில் 50% வெளி நிறுவனங்களினால் நிறைவு செய்யப்படுவதுடன் மிகுதி 50% உம் பிரதேசத்திலுள்ள இரு உற்பத்தியாளர்களால் நிரம்பல் செய்யப்படுகின்றது எனவும் தெரிய வந்தது.

அதற்கேற்ப முதலாம் வருடத்தில் இலக்குப் பிரதேச விநியோகத்தில் 10% இனைக் கைப்பற்றுவதற்கும் அதற்காகப் பின்வரும் உபாய வழிமுறைகளைப் பின்பற்றுவதற்கும் தீர்மானிக்கப்பட்டது.

உற்பத்தி	பால் யோகட் மற்றும் பழவகை யோகட்களை உற்பத்தி செய்தல்
விலை	சந்தையின் போட்டி விலை.
இடம்	சில்லறை வியாபார நிலையங்கள், சிற்றுண்டிச்சாலைகள் மூலம் விநியோகித்தலும் உற்பத்தி செய்யும் நிலையத்திலிருந்து விநியோகித்தலும்.
மேம்பாடு	வியாபார நிலையங்களுக்கருகே சுவரொட்டிகளைக் காட்சிப்படுத்தல், சிறிய குழந்தைகளுக்கு ஸ்டிக்கர்களைப் பெற்றுக்கொடுத்தல்.

யோகட்டினை விநியோகிக்க ரூபா 480,000/= பெறுமதியான முச்சசக்கர வண்டியொன்றைக் கொள்வனவு செய்ய உத்தேசித்துள்ளார்.

உத்தேச ஏனைய செலவுகள் வருமாறு

முச்சக்கர வண்டியின் வருடாந்தத் தேய்வு	ரூபா 4 800/=
வருடாந்த காப்புறுதி தவணைக் கட்டணம்	ரூபா 4 800/=
மாதாந்த எரிபொருள் மற்றும்சேவைக் கட்டணம்	ரூபா 7 200/=
மாதாந்த விநியோக ஊழியர் சம்பளம்	ரூபா 10 000/=
சுவரொட்டிகளை அச்சிடுவதற்கான மாதாந்தச் செலவு	ரூபா 1 500/=
ஸ்டிக்கர் அச்சிடுவதற்கு மாதாந்தம் செலவு	ரூபா 2 000/=

வாரத்தில் ஐந்து நாட்கள் விநியோகக் கருமங்களில் ஈடுபடுவதற்கு உத்தேசித் துள்ளார். சந்தையில் யோகட் ஒன்றின் விலை ரூபா 30/= ஆகும். பால் யோகட் மற்றும் பழவகை யோகட் விலைகளில் வேறுபாடுகள் இல்லை.

சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்

1. உற்பத்தி

சந்தைப்படுத்துவதற்கு எதிர்பார்த்திருக்கும் பண்டம் பற்றிய விபரம்

1. பால் யோகட் (பால், சீனி, வெனிலா சேர்க்கப்பட்ட)

11. பழவகை யோகட் (பால், சீனி, வெனிலா, பழத்துண்டுகள் மற்றும் ஜெலி சேர்க்கப்பட்ட)

2. இலக்குக் குழு

மல்வான பிரதேச செயலாளர் பிரிவில் வாழும் மக்கள் பிரிவினர். மக்கள் தொகை 40 000 ஆவதோடு குடும்பங்களின் எண்ணிக்கை 13 000 ஆகும்.

3. இலக்கு சந்தைப்படுத்தல் பிரதேசம்

மல்வான பிரதேச செயலாளர் பிரிவு

4. எதிர்பார்க்கும் பொருள் தொடர்பான சந்தை நிலவரம்

பொருட்கள்	வாடிக்கையாளர் எண்ணிக்கை இலக்கு	வாடிக்கையாளர் போக்கு	மாதாந்த கேள்வி		வருடாந்த கேள்வி	
			அளவு	பெறுமதி விலை x அலகுகளின் தொகை	அளவு	பெறுமதி ரூபா
1. பால் யோகட்	1500 நாளாந்தம்	வருடந்தோறும் விரிவான கேள்வி உண்டு	45 000 (60 000 x 75%)	1 350 000 45000 x30	540 000 (45000 x12)	16 200 000 (54000 x 30)
2.பழவகை யோகட்	500 (நாளாந்தம்)	வருடந்தோறும் விரிவான கேள்வி உண்டு	15 000 (60 000 x 25%)	450 000	180 000	5 400 000
			60 000	1 800 000	720 000	21 600 000

5. போட்டியாளர்களின் வழங்கல் பகுப்பாய்வு

	பிரதான போட்டியாளர்கள்	வழங்கப்படுகின்ற பொருட்கள், சேவைகள்	அவர்களுக்குள்ள சந்தையின் பகுதி
1	கம்பஹா யோகட்	பால் யோகட்/பழவகை யோகட்	20 %
2	சௌம்யா யோகட்	,,	30 %
3	ABC கம்பனி	,,	10 %
4	Healthy Food கம்பனி	,,	40 %
			100 %

6. தமது இலக்குச் சந்தைப் பங்கு

பொருட்கள்	திட்டமிடப்பட்ட சந்தைப் பங்கு
1. பால் யோகட்	10 %
2. பழவகை யோகட்	10 %

7. போட்டியாளர்களின் சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிகள்

சந்தைப்படுத்தல் கலவை	உபாய வழிகள்
உற்பத்திப் பொருள் Product	பால் மற்றும் பழவகை என இரு வகையில் யோகட்டினை முன்வைத்தல், தரம் மற்றும் சுகாதாரப் பாதுகாப்பு என்பவற்றை உறுதிப்படுத்தல்.
விலை Price	போட்டி விலையை நிர்ணயித்தல்
இடம் Place	சில்லறை வியாபார நிலையங்கள் மூலம் பங்கிடு செய்தல்
மேம்பாடு Promotion	யோகட்டின் பெயரை இட்டு விற்பனை நிலையங்களில் பெயர்ப்பலகை களைக் காட்சிப்படுத்தல், விநியோகப் பிரதேசத்தில் விளம்பரப் பெயர்ப்பலகைகளைக் காட்சிப்படுத்தல்.

8. வணிகரின் உத்தேச சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிகள்

சந்தைப்படுத்தல் கலவை	உபாய வழிகள்
உற்பத்திப் பொருள் Product	பால் மற்றும் பழவகை யோகட் என இரண்டு வகைகளில் முன்வைத்தல்
விலை Price	போட்டி விலையை நிர்ணயித்தல்
இடம் Place	சிற்றுண்டிச்சாலை, சில்லறை வியாபார நிலையங்கள் மற்றும் உற்பத்தி நிறுவனம் மூலம்
மேம்பாடு Promotion	வியாபார நிலையத்திற்கு அருகாமையில் சுவரொட்டிகளைக் காட்சிப்படுத்தல், சிறுவர்களைக் கவர்வதற்காக ஸ்டிக்கர்களைப் பெற்றுக்கொடுத்தல்

9. வருடாந்த விற்பனையை எதிர்வுகூறல்

பொருட்கள்/ சேவைகள்	மாதாந்த உத்தேச விற்பனை அலகுகள்	அலகு விலை ரூபா	மாதாந்த விற்பனை அலகுகள் பெறுமதி ரூபா	வருடாந்த விற்பனை அலகுகள் பெறுமதி ரூபா
பால் யோகட்	4 500	30	135 000	1 620 000
பழவகை யோகட்	1 500	30	45 000	540 000
மொத்தம்	(100%) 6 000		180 000	2 160 000

10. சந்தைப்படுத்தல் செலவு

உருப்படி	மாதாந்த விற்பனைச் செலவு ரூபா	வருடாந்த விற்பனைச் செலவு ரூபா
விநியோக ஊழியர் சம்பளம்	10 000	120 000
வாகன பெறுமானத் தேய்வு விநியோக	400	4 800
வாகனக் காப்புறுதி எரிபொருள் மற்றும்	400	4 800
சேவைக்கட்டணம்	7 200	86 400
சுவரொட்டிகளை அச்சிடுதல்	1 500	18 000
ஸ்டிக்கர்	2 000	24 000
மொத்தம்	21 500	258 000

11. சந்தைப்படுத்தல் நிலையான சொத்துக்கள்

உருப்படிகள்	பெறுமதி ரூபா	வருடாந்த பெறுமானத் தேய்வு ரூபா
முச்சக்கர வண்டி	480 000	4 800

செயற்பாடு - 3

இனிப்புப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்து விற்பனை செய்வதற்காக வணிகம் ஒன்றை ஆரம்பிக்க வேண்டும் எனத் தீர்மானித்த சகீலா, பிரதேசத்தின் சிற்றுண்டிச்சாலை சிலவற்றிற்குச் சென்று விநியோகிப்பதற்குப் பொருத்தமான இனிப்புப் பண்டங்கள் தொடர்பாகவும் அவற்றின் கேள்வி தொடர்பாகவும் அறிந்துகொள்வதற்கு எண்ணினார்.

வணிக உரிமையாளர்கள் சிலரின் தகவல்களின் படி கோதுமை மாவினால் செய்யும் இனிப்புப் பண்டங்கள் உற்பத்தி செய்யும் உற்பத்தியாளர்கள் கூடுதலாக இருந்தாலும் அரிசி மா மற்றும் குரக்கன் மா கலந்த இனிப்புப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்பவர்கள் குறைந்த தொகையினராகக் காணப்படுகின்றனர் என்பதை அவர் அறிந்து கொண்டார். பல்வேறு சுகாதாரத் தேவைகள் காரணமாக சனத்தொகையில் குறிப்பிடத்தக்க பிரிவினர் அரிசி மா, குரக்கன் மா என்பவற்றில் அதிக நாட்டமுடையோராக இருப்பதாகவும் சந்தைத் தகவல்களிலிருந்து அவர் அறிந்துகொண்டார். அத்தோடு கீழ்வரும் தகவல்களையும் அவர் பெற்றுக்கொண்டார்.

அவர் வாழும் அக்குறணைப் பிரதேச செயலாளர் பிரிவில் 80 000 சனத்தொகை இருப்பதாகவும்

இதில் 20 வீதத்தினர் குரக்கன் மற்றும் அரிசி மா கலந்த உணவில் நாட்டம் கூடியவர்கள் என்றும்

அவர்கள் இரண்டு நாட்களுக்கு ஒருமுறையாவது இனிப்புப் பண்டங்களிற்கான கேள்வியை ஏற்படுத்துவதாகவும்

தற்போது இருக்கும் பிரதான போட்டியாளர்களும் அவர்களின் சந்தைப் பங்கும் பின்வருமாறு

விமன்ஸி இனிப்புப் பண்ட உற்பத்தி 30 %
அருந்ததி இனிப்புப் பண்ட உற்பத்தி 35 % என்றும்

அவர்கள் கீழ்வரும் சந்தைப்படுத்தல் உபாய முறைகளைப் பயன்படுத்துவதையும் அறிந்துகொள்ளக் கூடியதாக இருந்தது.

சுவையானதும் தேகாரோக்கியம் உடையதும் என்பதை உறுதிப்படுத்தல், இரண்டு நாட்களுக்கு ஒருமுறை பங்கிடுதல், விற்பனையாகாது. எஞ்சியதை மீண்டும் பெற்றுக்கொள்ளுதல்

இனிப்புப் பண்டம் தொடர்பாக வியாபார நிலையங்களுக்கு அருகாமையில் அறிவித்தல் பலகைகளைக் காட்சிப்படுத்தல்.

அவர் சந்தையில் 25 வீதத்தினை ஈடுசெய்யும் வகையில் வணிகத்தினை ஆரம்பிப்பதற்கும் போட்டியாளர்களின் சந்தை உபாய வழிமுறையினை அவ்வாறே பின்பற்றுவதற்கும் தீர்மானித்ததோடு தனது உற்பத்தி தொடர்பாகத் துண்டுப் பிரசுரம் மூலம் அறிவூட்டல் செய்யவும் தீர்மானித்தார். அவர் தொடக்கத்திலேயே அரிசி மற்றும் குரக்கன் மாவு கலந்த கேக் மற்றும் அல்வா ஆகியவற்றை சந்தையில் முன்வைப்பதற்குத் தீர்மானித்ததோடு அவற்றின் சந்தை விலைகளைக் கீழ்வருமாறு விலையிடுவதற்குத் தீர்மானித்தார்.

கேக்	ரூபா 20/=
அல்வா	ரூபா 10/=

உற்பத்திகளை விநியோகிப்பதற்காக வேண்டி ரூபா 200 000 பெறுமதியான மோட்டார் சைக்கில் ஒன்றைக் கொள்வனவு செய்வதற்குத் தீர்மானிக்கப்பட்டது.

பின்வரும் செலவுகள் மதிப்பீடு செய்யப்பட்டன.

உற்பத்திகளைப் பங்கீடு செய்யும் ஊழியருக்கு மாதாந்தம் ரூபா 15000 சம்பளமாகக் கொடுத்தல்.

காப்புறுதி (வருடத்திற்கு) -	3 000/= ரூபாய்
எரிபொருள் (மாதாந்தம்) -	10 000/= ரூபாய்
சேவைக் கட்டணம் (மாதாந்தம்) -	1 500/= ரூபாய்

மோட்டார் சைக்கிளின் பெறுமானத் தேய்வாக வருடத்திற்கு 4800/= ரூபாய் என மதிப்பிடப்பட்டது.

அறிவித்தல் பலகை மற்றும் பதாகைகளுக்கு வருடாந்தம் 6000/= ரூபாய் காசாகச் செலவிடுவதற்கும் எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.

மேற்குறிப்பிட்ட தகவல்களின் அடிப்படையில் சகீலா இனிப்புப் பண்ட வணிகத்தின் சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தைத் தயார் செய்க.

விடையளிப்போம்



1. சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் என்றால் என்ன?
2. சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தில் உள்ளடங்கும் பிரிவுகளைக் குறிப்பிடுக
3. 4Ps இனைக் குறிப்பிட்டுச் சுருக்கமாக விளக்குக.
4. சந்தைப் பகுப்பாய்வுக்கு அவசியமான தகவல்களைப் பெறக்கூடிய வழிமுறைகளைக் குறிப்பிடுக.
5. ‘நிலையான சொத்துக்கள்’ என்றால் என்ன?

அத்தியாயம் - 3

உற்பத்தித் திட்டம்

இவ்வத்தியாயத்தில் கீழ்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

3.1 உற்பத்தித் திட்ட அறிமுகம்

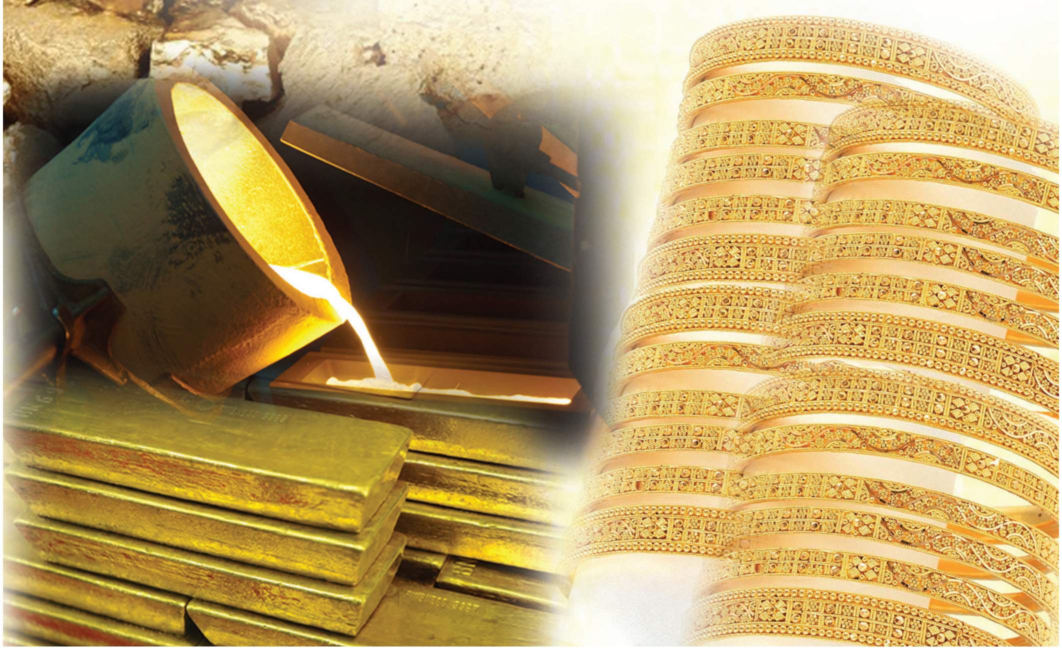
3.2 உற்பத்திச் செயல்முறை

3.3 உற்பத்தியின் நிலையான சொத்து

3.4 உற்பத்திக் கிரயம்

3.5 அலகுக்கான உற்பத்திக் கிரயம்

3.6 உற்பத்தித் திட்டத்தைத் தயாரித்தல்



3.1 உற்பத்தித் திட்ட அறிமுகம்

உற்பத்தித் திட்டம் வணிகத் திட்டத்தின் மற்றுமொரு முக்கிய அடிப்பபடையாகும். அதனைத் தயாரிப்பதன் அடிப்படை நோக்கம் மொத்த உற்பத்திக் கிரயத்தைக் கணக்கிட்டு அதன் மூலம் உற்பத்தி அலகொன்றின் கிரயத்தைக் கணிப்பதுமாகும்.

நீர் இதற்கு முன் கற்ற சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தில் வணிகர் சந்தைப்படுத்த எதிர்பார்த்திருக்கும் பொருள் அல்லது சேவை அளவு மதிப்பீடு செய்யப்பட்டது. அதன் பின்னர் தேவைப்படுவது அப்பொருள் அல்லது சேவையின் குறித்த அளவினை உற்பத்தி செய்வதற்கான செலவினை மதிப்பீடு செய்து கொள்வதாகும். அதற்காக முயற்சியாளர் உற்பத்தித் திட்டமிடல் ஒன்றினைத் தயார் செய்துகொள்ளல் வேண்டும்.

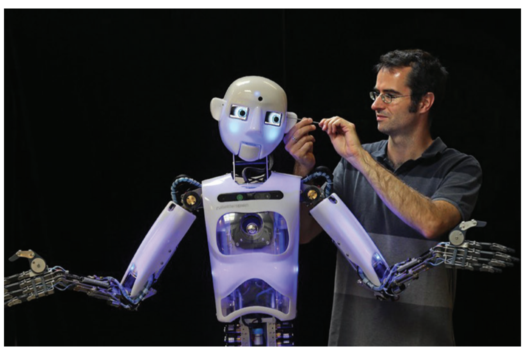
ஏதேனும் பொருள் அல்லது சேவையினை இறுதி உற்பத்தியாக மேற்கொள்ளும் போது அதற்காக குறிப்பிட்டதொரு செலவு ஒன்றினை ஏற்க வேண்டி ஏற்படும் என்பதை உணர்ந்திருப்பீர்கள். உதாரணமாக நீங்கள் பயன்படுத்தும் பயிற்சிப் புத்தகம் பற்றி கவனித்துப் பாருங்கள். அதற்காக அடிப்படையாக கடதாசி, இணைக்கும் கம்பி (முள்) அச்சிடப்பட்ட பின் அட்டை போன்ற மூலப்பொருட்கள் தேவைப்படுவதோடு அப் புத்தகத்தை வெட்டுதல், ஒன்றிணைத்தல் போன்றவற்றுக்கு இயந்திர உபகரணங்களும், கருவிகளும் தேவைப்படும். அதுமட்டுமன்றி அந்தச் செயற்பாட்டினை மேற் கொள்வதற்கு ஊழியர்களும் தேவைப்படுவர்.

இவை ஒவ்வொன்றுக்கும் குறிப்பிட்டதொரு செலவினை ஏற்க வேண்டியேற்படும். உற்பத்தி செய்யும் பொருட்கள், சேவைகளின் அளவு அதிகரிக்கும்போது, தேவைப்படும் மூலப் பொருட்கள், ஊழியர்கள், அதற்கான கிரயம் போன்றனவும் அதிகரிக்கும். அந்த அனைத்துச் செலவுகளையும் கருத்தில்கொண்டு உற்பத்தித் திட்டமொன்றை முறையாக ஒழுங்கு செய்தல் அவசியமாகும்.

குறிப்பிட்டதொரு அளவு உற்பத்தியினை மேற்கொள்வதற்கு ஏற்க வேண்டியேற்படும் செலவினை மதிப்பீடு செய்து தயார்படுத்தப்படும் பட்டியல் உற்பத்தித் திட்டம் என அறிமுகப்படுத்தலாம்.

உற்பத்தித் திட்டம் ஒன்றில் உள்ளடக்கப்படும் விடயங்கள் பின்வருமாறு

- உற்பத்திச் செயல்முறை
- நிலையான உற்பத்திச் சொத்துக்கள்
- உற்பத்திக் கிரயம்
  - மூலப்பொருள் கிரயம்
  - ஊழியக் கிரயம்
  - வேறு கிரயங்கள்
- அலகுக்கான கிரயம்



உரு 3.1

அடுத்து அந்த விடயங்களை ஒவ்வொன்றாக மேலும் அறிந்துகொள்வோம்.

3.2 உற்பத்திச் செயன்முறை

சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தில் எதிர்வுகூறப்பட்ட உத்தேச பொருட்கள் அல்லது சேவை உற்பத்தி செய்வது எவ்வாறு என்பது பற்றி விபரித்தல் உற்பத்திச் செயற்பாட்டில் இடம்பெறும். அதாவது எதிர்பார்த்த பொருள் அல்லது சேவையினை உற்பத்தி செய்வதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் உள்ளீடுகள் அந்த உள்ளீடுகளில் செய்யும் மாற்றங்கள் மற்றும் இறுதி உற்பத்தி என்பன பற்றிய விரிவானதொரு விளக்கத்தினைப் பெற்றுக்கொடுப்பதற்கு உற்பத்திச் செயன்முறை முன்வைக்கப்படுதல் வேண்டும். இங்கு உள்ளீடு என்பதால் கருதப்படுவது, ஏதேனும் பொருள் அல்லது சேவையை உற்பத்தி செய்வதற்குத் தேவையான வளங்கள் ஆகும்.

பால் தேநீர் கோப்பை ஒன்றினைத் தயாரிப்பதை உதாரணமாகக் கொண்டு உற்பத்திச் செயன்முறை பற்றி விரிவான விளக்கத்தினைப் பெறுவோம்.

உள்ளீடு	மாற்றல் செயற்பாடு	வெளியீடு
நீர் சீனி தேயிலை பால்மா கேத்தல் வாயு அடுப்பு வாயு கோப்பை குவளை ஊழியம் கரண்டி	நீரைக் கேத்தலிலிட்டுச் சூடாக்குதல் உபகரணங்களைச் சுத்தம் செய்தல் பால் மா மற்றும் சீனியைக் குவளையிலிட்டுக் கலக்குதல் தேயிலைத் தூளை சுடுநீரில் இட்டு அவித்தல், தேநீரை வடித்தல், தேயிலை, பால் மா மற்றும் சீனியுடன் வடித்தெடுக்கப்பட்ட தேநீரைக் கலக்குதல். கழுவிய கோப்பைகளில் தேநீரை ஊற்றுதல் தட்டில் வைத்து மேசைக்குக் கொண்டு செல்லல்	பால் கலந்த தேநீர் கோப்பை 

மேலே சொல்லப்பட்ட விதமாக எந்தவொரு உற்பத்தி சம்பந்தமாகவும் உள்ளீடு, வெளியீடு என்பவற்றின் தொடர்பினைக் காட்டுகின்ற உற்பத்திச் செயன்முறை ஒன்று காணப்படும். அதனைப் பின்வருமாறு முன்வைக்கலாம்.

உள்ளீடு → மாற்றல் செயற்பாடு → வெளியீடு



செயற்பாடு - 1

கீழ்காணப்படும் ஒவ்வொரு உற்பத்தியிலும் உற்பத்திச் செயற்பாடுகளை விளக்குக.

1. மரமேசை
2. மேலங்கிகள் (சேர்ட்/ சட்டை)
3. செங்கல்

3.3 உற்பத்தியின் நிலையான சொத்துக்கள்

உற்பத்திச் செயற்பாடுகளில் மீண்டும் மீண்டும் நீண்ட காலம் பயன்படுத்தப்படும் கட்டடங்கள், இயந்திரங்கள், உபகரணங்கள் போன்றவற்றை நிலையான சொத்துக்கள் என அறிமுகப்படுத்தலாம்.

3.4 உற்பத்திக் கிரயம்

ஏதேனும் ஒரு உற்பத்தியின் குறிப்பிட்டதொரு அளவினை உற்பத்தி செய்வதற்காக மூலப்பொருட்கள், ஊழியர்கள் மற்றும் ஏனைய செலவுகளுக்காக ஏற்படும் செலவுகளின் கூட்டுத் தொகை மொத்த உற்பத்திக் கிரயம் எனக் கணிக்கப்படும்.

உற்பத்திக் கிரயம் = மூலப்பொருள் கிரயம் + ஊழியக்கிரயம் + ஏனைய கிரயங்கள்

இந்த ஒவ்வொரு கிரயங்கள் பற்றியும் மேலும் அறிந்துகொள்வோம்.

பொருள் மற்றும் மூலப்பொருள் கிரயம்

ஏதேனும் பொருள் அல்லது சேவையினை உற்பத்தி செய்யும்போது பயன்படுத்தப்படும் உள்ளீடுகள் மூலப்பொருள் எனப்படும்.உற்பத்தியின்போது மூலப்பொருளாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றவற்றுக்கான செலவு மூலப்பொருள் கிரயம் என அழைக்கப்படும்.

> மேற்சொன்ன உதாரணத்தில் நீர், சீனி, தேயிலை, பால் மா, எரிவாயு போன்ற உள்ளீடுகள் மூலப்பொருட்களாக இருப்பதோடு அவற்றுக்கான கிரயம் மூலப்பொருள் கிரயம் ஆகும்.

ஊழியமும் ஊழியக் கிரயமும்

உள்ளீடுகளை வெளியீடுகளாக மாற்றும் செயற்பாடுகளுக்கு மனித உழைப்பு அவசியமாகும். ஊழியத்துக்காகக் கொடுப்பனவு ஒன்றினைச் செய்ய வேண்டியுள்ளதுடன் அது ஊழியக் கிரயம் எனப்படும். அக்கொடுப்பனவு சம்பளம் மற்றும் கூலி என அழைக்கப்படும்.

உற்பத்திகாகச் செலவாகும் ஏனைய செலவுகள்

மேற்குறித்த செலவுகளுக்கு மேலதிகமாக உற்பத்திக் கருமங்களின் போது தாங்கிக் ஏற்படும் வேறு சில செலவுகளும் உள்ளன. அவை உற்பத்திச் செயற்பாட்டின் ஏனைய செலவுகள் என அழைக்கப்படும்.

மேற்குறிப்பிட்ட உதாரணத்தில் தேநீர் தயாரிக்கும் சந்தர்ப்பத்தில் வெளிச்சத்தைப் பெறும் நோக்கில் மின்சாரக் குமிழியை எரியச் செய்வதாக இருந்தால் அதற்கும் கிரயம் ஒன்று இருக்கும். அவ்வாறு பொதுவாக ஏற்படும் செலவுகள் இவ்வகைக்குள் அடங்கும். அத்துடன் உற்பத்தியில் பயன்படுத்தும் நிலையான சொத்துக்கள் கிரயத்தில் அவற்றின் ஆயுட்காலத்தைக் கருதி ஏதேனும் பெறுமானத்தைச் செலவாகக் கணித்தல் வேண்டும். அதனைப் பெறுமானத் தேய்வு எனக் குறிப்பிடலாம்.

உற்பத்தி நிறுவனம் ஒன்றில் வெளிச்சத்தைப் பெற்றுக்கொள்ள செலவாகும் மின்சாரம், காவலாளியின் சம்பளம், தொழிற்சாலையை காப்புறுதி செய்திருந்தால் அதற்காக ஏற்படும் செலவு, நிலையான சொத்துக்களின் பெறுமானத் தேய்வு போன்றன இந்த வகைக்குள் உள்ளடங்கும்.

3.5 அலகுக்கான உற்பத்திக் கிரயம்

மொத்த உற்பத்திக் கிரயத்தினை உற்பத்தி அலகுகளின் எண்ணிக்கையால் வகுக்கும்போது ஒரு அலகுக்கான உற்பத்திக் கிரயத்தினைக் கணக்கிட்டுக்கொள்ள முடியும்.

$$\text{அலகுக்கான உற்பத்திக் கிரயம்} = \frac{\text{மொத்த உற்பத்திக் கிரயம்}}{\text{உற்பத்தி செய்யப்பட்ட அலகுகளின் எண்ணிக்கை}}$$

3.6 உற்பத்தித் திட்டத்தைத் தயாரித்தல்

மேற்காட்டப்பட்டுள்ள எண்ணக்கருவை மேலும் உறுதிப்படுத்திக்கொள்வதற்காக வேண்டி கீழ்க் கொடுக்கப்பட்டுள்ள நிகழ்வின் உதவியுடன் உற்பத்தித் திட்டமொன்று தயாரிக்கப்பட்டுள்ள விதத்தினை அறிந்துகொள்வோம்.

கோகிலா வணிகத்தின் உற்பத்திச் செலவு பற்றிய மதிப்பீடு கீழே காட்டப்பட்டுள்ளது. இந்த வணிகத்தில் மாதத்திற்கு சீமெந்து மற்றும் மணல் கலந்த சீமெந்துக் கல் 12 000 உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றது.

மாதாந்த செலவு மதிப்பீடு

ஒன்று ரூபாய் 900/= வீதம் 150 சீமெந்துப் பைகள்
ஒன்று ரூபாய் 6000/= வீதம் மணல் கியூப் 50
ஒரு லீட்டர் ரூபாய் 50 வீதம் 20 லீட்டர் உராய்வு எண்ணெய்
தண்ணீர் ரூபாய் 3000/=
மின்சாரம் ரூபாய் 3000/=
பராமரிப்புச் செலவு ரூபா 1000/=
பயிற்றப்பட்ட ஊழியரின் மாதாந்தச் சம்பளம் ரூ 25000
பயிற்றப்படாத ஊழியரின் மாதாந்தச் சம்பளம் ரூ 10000
இயந்திரப் பெறுமானத் தேய்வு ரூபா 2000/=

கோகிலா நிறுவனத்தின் உற்பத்தித் திட்டம்

உருப்படிகள்	மாதாந்த தேவை	அலகுக்கான விலை ரூபா	மொத்தச் செலவுகள்
சீமெந்துப் பைகள்	150	900	135 000
மணல் (கியூப்)	50	6 000	300 000
உராய்வு எண்ணெய் லீட்டர்	20	50	1 000
நீர்			3 000
மின்சாரம்			3 000
பராமரிப்புச் செலவு			1 000
பயிற்றப்பட்ட ஊழியர்	01	25 000	25 000
பயிற்றப்படாத ஊழியர்	01	10 000	10 000
இயந்திரப் பெறுமானத் தேய்வு			2 000
மொத்த உற்பத்திக் கிரயம்			480 000
அலகுக்கான மொத்த உற்பத்திக் கிரயம்		480 000 ÷ 12 000	40



செயற்பாடு - 2

கீழே காட்டப்பட்டுள்ளது தினமும் 25 கிலோகிராம் மஸ்கட் உற்பத்தி செய்யும் டிலைட் இனிப்புப் பண்ட உற்பத்தியாளரின் நாளாந்த செலவுப் பட்டியலாகும். அதன் உதவியுடன் வணிகத்தின் மொத்த உற்பத்திக் கிரயத்தையும், அலகு உற்பத்திக் கிரயத்தையும் கணிப்பிடுக.

உருப்படிகள்	நாளாந்த தேவைப்பாடு	அலகு விலை	மொத்த செலவு
சீனி	15 kg	100	1 500
அரிசி மாவு	20 kg	100	2 000
தேங்காய்	20	50	1 000
மரமுந்திரிகை, கராம்பு, ஏலக்காய் போன்ற சுவையூட்டிகள்	200 g		600
விறகுக் கட்டுகள்	04	100	400
ஊழியர்	1	1 500	1 500

விடை எழுதுவோம்



1. உற்பத்தித் திட்டத்தை நீர் எவ்வாறு இனங்காண்பீர்?
2. உற்பத்தித் திட்டமொன்றில் உள்ளடங்கும் விடயங்கள் யாவை?
3. உற்பத்தியின் நிலையான சொத்துக்கள் என்றால் என்ன?
4. உற்பத்திச் செயன்முறையினை உதாரணமொன்றின் மூலம் விளக்குக.
5. அலகுக்கான உற்பத்திக் கிரயம் கணிப்பிடப்படும் முறையைக் காட்டுக.

அத்தியாயம் - 4

நிர்வாகத் திட்டம்

இவ்வத்தியாயத்தில் கீழ்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

4.1 நிர்வாகத் திட்டம் - அறிமுகம்

4.2 நிர்வாக ரீதியான பதவிகளும் கருமங்களும்

4.3 ஊழியர் சம்பளமும் கூலியும்

4.4 ஏனைய நிர்வாகச் செலவுகள்

4.5 நிலையான சொத்துக்கள்

4.6 நிர்வாகத் திட்டத்தைத் தயாரித்தல்



4.1 நிர்வாகத் திட்டம் - அறிமுகம்

வணிகமொன்றின் கருமங்களை உரிமையாளர்களுக்குக்கு மட்டும் நடத்திச் செல்வது கடினமானது என்பதால் பல்வேறு மனித வளங்களின் உதவி அதற்குத் தேவைப்படுகின்றது. இவ்வாறு நிறுவனமொன்றிற்குத் தேவைப்படுமென எதிர்பார்க்கும் மனித வளங்கள் தொடர்பான தகவல்களையும் கிரய மதிப்பீடுகளையும் உள்ளடக்கித் தயாரிக்கப்படுகின்ற பகுதி நிர்வாகத் திட்டமென அறிமுகப்படுத்தலாம். அதன் மூலம் வணிகத்தின் ஒவ்வொரு தனிநபர்களினதும் கருமங்கள் பொறுப்புக்கள் மற்றும் அதிகாரங்கள் என்பன விரிவாகக் குறிப்பிட்டுக் காட்டப்பட்டிருக்கும்.



உரு 4.1

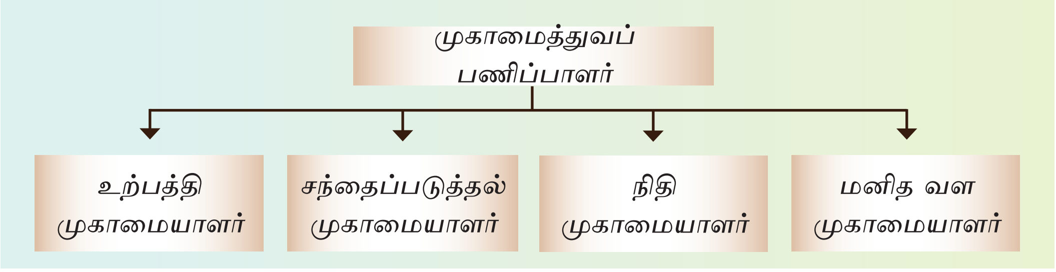
நிர்வாகத் திட்டமொன்றில் உள்ளடக்கப்படுகின்ற தகவல்கள் பின்வருமாறு

- ☆ நிர்வாக ரீதியான பதவிகளும் கருமங்களும்
- ☆ ஊழியர் சம்பளமும் கூலியும்
- ☆ ஏனைய நிர்வாகச் செலவுகள்
- ☆ நிர்வாக நிலையான சொத்துக்கள்

இனி அந்தத் தகவல்கள் அனைத்தையும் தனித்தனியாக மேலும் அறிந்துகொள்வோம்.

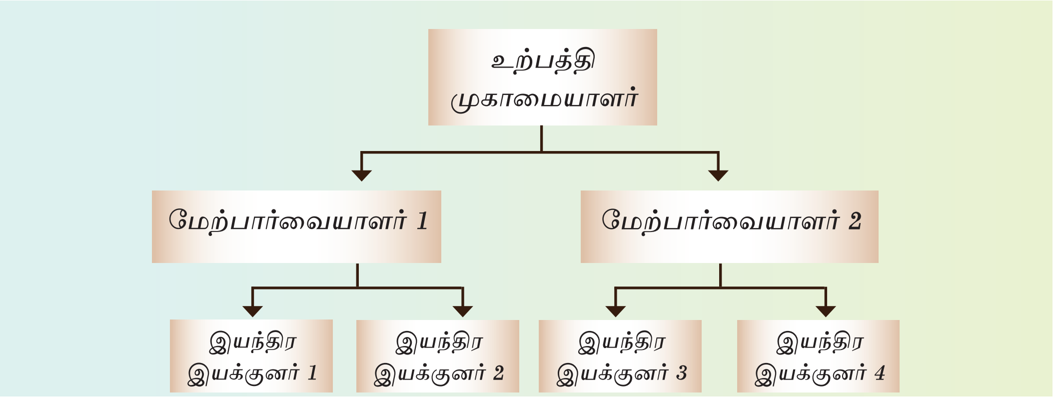
4.1 நிர்வாக ரீதியான பதவிகளும் கருமங்களும்

வணிகமொன்றின் உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தல், நிதி மற்றும் நிர்வாகம் போன்ற கருமங்களுடன் தொடர்புடையதாக வணிகத்தினுள் அமைக்கப்பட்டுள்ள பிரிவுகளிலுள்ள பதவிகள், அப்பதவிகளை வகிக்கும் ஒவ்வொருவரினதும் கருமங்கள், பொறுப்புக்கள் உரிய தகைமைகள் என்பவற்றை உரிய முறையில் குறிப்பிட்டுக் காட்டுவது நிர்வாகத் திட்டமொன்றின் சிறப்பம்சமாகும். ஏதேனும் நிறுவனமொன்றின் கருமங்களுக்கேற்ப பிரிவுகள் வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ள முறை, அதற்கேற்ப உருவாக்கப்பட்டுள்ள பதவிகள், அவற்றின் ஒழுங்கமைப்பு என்பவற்றை அமைப்பு வரைபடமொன்றில் காட்டலாம். வணிக நிறுவனமொன்று அவ்வணிகத்தின் அடிப்படைக் கருமங்களுக்கமைய வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ள பிரிவுகளுக்கான திருவாகப் பதவிகள் உருவாக்கப்பட்டிருக்கும் முறை தொடர்பான அமைப்பு அட்டவணையொன்றிற்கான உதாரணமொன்றே கீழே காட்டப்பட்டுள்ளன.



உரு 4.2

மேலே காட்டப்பட்டுள்ள அமைப்பு வரைபடத்தின் உற்பத்திப் பிரிவின் பதவிகள் அமைக்கப்பட்டுள்ள முறை தொடர்பான அமைப்பு வரைப்படத்தின் உதாரணம் கீழே காட்டப்பட்டுள்ளது.



உரு 4.3

நிர்வாகத் திட்டமொன்றின் பதவிகள், கருமங்கள் மற்றும் பொறுப்புக்களைக் காட்டுவதற்குப் பின்வரும் முறையில் அமைந்த அட்டவணையொன்றைப் பயன்படுத்தலாம். அதில் நிறுவனமொன்றில் கணக்காளர் பதவிக்குரிய கருமங்கள், பொறுப்புக்கள், தகைமைகள் என்பன சுட்டிக்காட்டப்பட்டுள்ளன.

கருமங்கள்	பொறுப்புக்கள்	தகைமை
கொள்வனவுக் குழுவை மேற் பார்வை செய்தல் இறுதிக் கொடுப்பனவை அனுமதித்தல் காசோலையில் கையொப்பமிடல் நிதிக் கூற்றுக்களைத் தயாரித்தல்	குறித்த திகதியில் நிதிக் கூற்றுக்களைச் சமர்ப்பித்தல்	பட்டயக் கணக்காளராக இருத்தல்

செயற்பாடு - 1

1. உங்களது பாடசாலையின் நிர்வாகக் கட்டமைப்பு முறையினைக் காட்டும் அமைப்பு வரைபடத்தை வரைந்து காட்டுக.

2. அந்த அமைப்பு வரைப்படத்தின் மூன்று பதவிகளுக்குரிய பின்வரும் விடயங்களைக் குறிப்பிட்டு அட்டவணையைப் பூரணப்படுத்துக.

பதவிகள்	கருமங்கள்	பொறுப்புக்கள்	தகைமைகள்

4.3 ஊழியர் சம்பளமும் கூலியும்

வணிகத்தின் ஒவ்வொரு பிரிவிலும் பதவி வகிப்பவர்களுக்குச் செலுத்துவதற்கு உத்தேசிக்கும் மொத்தக் கொடுப்பனவுகளை மதிப்பீடு செய்து காட்டுதல் நிர்வாகத் திட்டமொன்றின் தேவைப்பாடாகும். வணிகத்தின் உரிமையாளர் அல்லது உரிமையாளர்கள் வணிகத்திற்காகச் சேவை செய்வார்களாயின் அதற்காகச் சம்பளக் கொடுப்பனவு அவசியமாயின் அந்தச் சம்பளத்தையும் கணிப்பிட்டு திட்டத்தில் உள்ளடக்குதல் வேண்டும்.

4.4 ஏனைய நிர்வாகச் செலவுகள்

மேலே குறிப்பிடப்பட்ட நிர்வாகச் சம்பளம் கூலிகளுக்கு மேலதிகமாக வணிகத்தின் நிர்வாகச் செலவுகளுடன் தொடர்புடையதாக ஏற்படுகின்ற ஏனைய செலவுகள் காணப்படுமாயின் அவற்றையும் செலவு மதிப்பீட்டில் காட்டுதல் வேண்டும். அதாவது கட்டட வாடகை, தொலைபேசிச் செலவுகள், எழுதுகருவிச் செலவுகள், நிர்வாக நிலையான சொத்துக்கள் காணப்படுமாயின் அவற்றின் பராமரிப்பு, பழுது பார்த்தல், தேய்வு போன்ற செலவுகள், காரியாலய மின்சாரச் செலவு, அஞ்சல் செலவு, வரி, குத்தகை போன்ற நிர்வாகக் கருமங்களுக்குரிய செலவுகளையும் இம்மதிப்பீட்டில் உள்ளடக்குதல் வேண்டும்.

4.5 நிர்வாக நிலையான சொத்துக்கள்

வணிகமொன்றின் நிர்வாகக் கருமங்களில் நேரடியாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றவை நிலையான சொத்துக்களாகும். கட்டடங்களும் இணைப்புகளும் காரியாலய உபகரணங்கள் போன்ற நிருவாக நிலையான சொத்துக்களின் பெறுமதி மற்றும் அவற்றின் ஆயுட்காலத்தை அடிப்படையாகக்கொண்டு ஒதுக்கப்படுகின்ற தேய்வுத் தொகைகளையும் நிர்வாகச் செலவில் காட்டுதல் வேண்டும்.

4.6 நிர்வாகத் திட்டத்தினைத் தயாரித்தல்

மேலே காட்டப்பட்டுள்ள எண்ணக்கருவினை மேலும் உறுதிபடுத்திக்கொள்வதற்காகக் கீழே தரப்பட்டுள்ள விடய ஆய்வின் உதவியுடன் நிர்வாகத் திட்டமொன்று தயாரிக்கப்பட்டுள்ள முறையினை அறிந்துகொள்வோம்.

சீதா பாடசாலைக் கல்வியை நிறைவுசெய்த பின்னர் தொழில்சார் பயிற்சிக் கற்கை நெறியொன்றைப் பின்பற்றி அதில் பிரயாணப் பைகளை உற்பத்தி செய்வது தொடர்பில் சிறந்த அறிவினையும், பயிற்சியினையும் பெற்றுக்கொண்டாள். அதன் பின்னர் அவள் சிறிதுகாலம் பிரயாணப் பைகளை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனமொன்றில் மேற்பார்வையாளராகக் கடமையாற்றினாள். தொழிலிருந்து விலகிய சீதா தனக்கே உரித்தான பிரயாணப் பைகளை உற்பத்தி செய்யும் உற்பத்தி நிறுவனமொன்றை ஆரம்பிக்க எண்ணினாள்.

தையல் இயந்திரங்கள் 10 இனைப் பயன்படுத்தி புதிய வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு எண்ணிய சீதா அதற்காகப் பிரதான நகரத்திலுள்ள கட்டடமொன்றை வாடகைக்கு எடுப்பதற்குத் தீர்மானித்தாள். நிறுவனத்தின் பிரதான முகாமையாளராகக் கடமையாற்ற எண்ணியுள்ள அவள், அதற்காக மாதாந்தம் ரூபா 25 000 ரூபாய் சம்பளத்தைப் பெறுவதற்கும் எதிர்பார்க்கின்றாள். வணிகத்தின் பிரதான முகாமையாளராகக் கடமையாற்றுவதுடன் கொள்வனவு, சந்தைப்படுத்தல் கருமங்களுடன் பிரயாணப் பைகளுக்கான துணிகளை வெட்டுவதும் அவளின் கருமங்களாகும்.

அவளின் உதவிக்கு க.பொ.த (உ.த)ப் பரீட்சையில் சித்தியடைந்துள்ள சகோதரனை வணிகக் கருமங்களில் உதவி முகாமையாளராக இணைத்துக்கொள்வதற்கும் ஏனைய 10 பெண் ஊழியர்களின் செயற்பாடுகளைத் தேடிப் பார்த்தல், கணக்கு வைத்தல் போன்றவற்றை அவருக்கு வழங்குவதற்கும் சீதா எதிர்பார்க்கின்றாள். அதற்காக ரூபாய் 15 000 மாதாந்த சம்பளம் வழங்குதற்கு உத்தேசித்திருக்கிறாள். இயந்திர இயக்குனர்கள் பிரயாணப் பொதிகளைத் தைப்பதில் ஈடுபடுவார்கள். இயந்திர இயக்குனர்கள் க.பொ.த (சா.தர)ப் பரீட்சையில் சித்தியடைந்திருப்பதுடன் ஆடை தைத்தலில் 6 மாதங்களுக்கு மேற்பட்ட அனுபவத்தையும் பெற்றிருத்தல் வேண்டும்.

நிறுவனத்தின் நிர்வாகக் கருமங்களுக்குரிய செலவுகள் பின்வருமாறு காணப்படுமெனக் கணிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

மாதாந்த தொலைபேசிக் கட்டணம்	ரூபாய் 2000
மாதாந்த எழுதுகருவி செலவுகள்	ரூபாய் 250
வருடாந்த காப்புறுதிக்கட்டணம்	ரூபாய் 1500

வணிகத்திற்கு ரூபாய் 65 000 பெறுமதியான காரியாலய உபகரணங்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. காரியாலய உபகரணங்களுக்கு வருடாந்தம் கிரயத்தில் 10 வீதம் தேய்வுச் செலவாக பதிவளிப்பதற்கும் உத்தேசிக்கப் பட்டுள்ளது.

நிர்வாகத் திட்டம்

1. முயற்சியாளர்கள் தொடர்பான விபரங்கள்

முயற்சியாளர்	:	சீதா
தகைமை	:	க.பொ.த. உயர்தர சித்தி தொழில்சார் பயிற்சிச் சான்றிதழ் தொழில் அனுபவம்

2. நிறுவன அமைப்பு வரைபடம்

பிரதம முகாமையாளர்

↓

உதவி முகாமையாளர்

↓

இயந்திர இயக்குனர்கள் 10

3. நிறுவன கட்டமைப்பின் அடிப்படைப் பதவிகளும் பொறுப்புக்களும்

பதவிகள்	கருமங்கள்	பொறுப்புக்கள்	தகைமைகள்
பிரதம முகாமையாளர்	வணிக முகாமைத்துவக் கருமங்கள் கொள்வனவு சந்தைப்படுத்தல் பிரயாணப் பைகளுக்காகப் துணி வெட்டுதல்	வினை திறனான முறையில் உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் நிர்வாகக் கருமங்களை நெறிப்படுத்தல், தரக்கட்டுப்பாடு	க.பொ.த (உ.தரம்) தொழில்சார் பயிற்சிச் சான்றிதழ் தொழில் அனுபவம்
உதவி முகாமையாளர்	ஊழியர் கருமங்களை மேற்பார்வை செய்தல், கணக்கறிக்கைகளைப் பேணல்	உற்பத்தி இலக்கினை நிறைவு செய்வதைக் கவனித்தல்	க.பொ.த (உ.தரம்)
இயந்திர இயக்குனர்கள்	பிரயாணப் பைகளைத் தைத்தல்	தர நியமங்களுக்கேற்ப உற்பத்தி, உற்பத்தி இலக்கினைப் பூர்த்தி செய்தல்	க.பொ.த (சா.தரம்) தொழில் அனுபவம் (6 மாதங்களுக்கு மேல்)

4. நிர்வாகச் செலவுகள்

உருப்படிகள்	மாதாந்த செலவு ரூபாய்	வருடாந்த செலவு ரூபாய்
முகாமையாளரின் சம்பளம்	25 000	300 000
உதவி முகாமையாளரின் சம்பளம்	15 000	180 000
காரியாலய உபகரணத் தேய்வு		6 500
காப்புறுதிக் கட்டணம்		1 500
தொலைபேசிக் கட்டணம்	2 000	24 000
எழுதுகருவிச் செலவுகள்	250	3 000
		515 000

5. நிலையான சொத்துக்கள்

உருப்படிகள்	பெறுமதி	வருடாந்த தேய்வு
		1 வருடம்
அலுவலக உபகரணங்கள்	65 000	6 500

செயற்பாடு - 2

ஆடைத்தொழிற்சாலை ஒன்றின் சில பதவிகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

1. உற்பத்தி முகாமையாளர்
2. நிர்வாக அதிகாரி
3. நிதி முகாமையாளர்
4. சந்தைப்படுத்தல் முகாமையாளர்
5. தையல் இயந்திர இயக்குனர்
6. கணக்கு எழுதுவினைஞர்

மேற்குறிப்பிட்ட ஒவ்வொரு பதவிகளுக்குமுரிய தகைமைகள், கருமங்கள், பொறுப்புக்கள் என்பவற்றைக் கீழே தரப்பட்டுள்ள விபரங்களிலிருந்து தெரிவுசெய்து அட்டவணையைப் பூரணப்படுத்துக.

பதவிகள்	தகைமைகள்	கருமங்கள்	பொறுப்புக்கள்
1			
2			
3			
4			
5			
6			

1. தகைமைகள்

1. கல்விப் பொதுத் தராதரப் பத்திர சா.தரப் பரீட்சையில் சித்தியடைந்திருத்தலும், 6 மாத அனுபவமும்.
2. சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பான விசேட பட்டம்.
3. மனிதவள முகாமைத்துவம் தொடர்பான பட்டம்.
4. நவநாகரிக உற்பத்திகளை மேம்படுத்தல் தொடர்பான பட்டம்.
5. பட்டயக் கணக்காளரொருவராயிருத்தல்.
6. உயர்தர வணிகப் பாடங்களில் சித்தியடைந்திருத்தல் மற்றும் கணக்கீட்டுப் பாடத் துறையில் முதற்கட்டத்தில் சித்தியடைந்திருத்தல்.

2. கருமங்கள்

1. நிதித் தீர்மானம் எடுத்தல்.
2. உற்பத்திச் செயற்பாடுகளை நெறிப்படுத்தல்.
3. ஆடை தைத்தல்.
4. ஊழியர்களின் கோப்புகளைப் பராமரித்தல்.
5. அன்றாட கொடுக்கல் வாங்கல்களைப் பதிவு செய்தல்.
6. மேம்படுத்தல் நிகழ்ச்சிகளை ஒழுங்குபடுத்துதல்.

3. பொறுப்புக்கள்

1. தொடர்ச்சியாக உற்பத்திக் கருமங்கள் இடம்பெறுவதை உறுதிப்படுத்தல்.
2. சந்தைப்படுத்தல் இலக்கினைப் பூர்த்தி செய்தல்.
3. ஊக்கப்படுத்தப்பட்ட ஊழியர் குழுவொன்றைப் பராமரித்தல்.
4. அன்றாட உற்பத்தி இலக்கினை நிறைவு செய்தல்.
5. சரியாக கொடுக்கல் வாங்கல்களை அறிக்கைப் படுத்துதல்.
6. நிறுவனத்தின் நிதி உறுதிப் பாட்டினை உறுதிப்படுத்துதல்.

விடை எழுதுவோம்

1. நிர்வாகத் திட்டம் என்றால் என்ன?
2. நிர்வாகத் திட்டமொன்றில் உள்ளடங்கும் தகவல்கள் எவை?
3. நிர்வாக நிலையான சொத்துக்களைப் பெயரிடுக.
4. வணிக நிறுவனமொன்றின் நிர்வாகம் பிரதானமாக வகைப்படுத்தக் கூடிய பிரிவுகளைப் பெயரிட்டு அவற்றின் பதவிப் பெயர்களைக் குறிப்பிடுக.
5. உற்பத்தி முகாமையாளரொருவருக்கு ஒப்படைக்கப்படும் கருமங்கள் சிலவற்றைப் பெயரிட்டுக் காட்டுக.



அத்தியாயம் - 5

நிதித் திட்டம்

இவ்வத்தியாயத்தில் கீழ்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

5.1 நிதித் திட்டம் - அறிமுகம்

5.2 வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு முன்னரான கருமங்களும் செலவுகளும்

5.3 மொத்த முதலீட்டு மதிப்பீடு

5.4 உத்தேச காசு உட்பாய்ச்சல், வெளிப் பாய்ச்சல் தொடர்பான அட்டவணை

5.5 வணிகப் பெறுபேற்றினைக் கணித்தல்

5.6 முழுமையான வணிகத் திட்டம்



5.1 நிதித் திட்டம் - அறிமுகம்

வணிகத் திட்டமொன்றில் உள்ளடங்க வேண்டிய உற்பத்தி, நிர்வாக சந்தைப்படுத்தல் திட்டங்கள் தொடர்பில் கடந்த அத்தியாயங்களில் நீங்கள் கற்றீர்கள். இவ் வத்தியாயத்தில் வணிகத் திட்டமொன்றின் இறுதியானதும் முக்கியமான பகுதியுமாகிய நிதித் திட்டம் தொடர்பில் விளக்கப்படுகிறது. உத்தேச வணிகத்தின் முதலீட்டுக்கான நிதித் தேவைப்பாட்டினையும் வணிகத்தின் இலாபத்தினையும் எதிர்வுகூறிக் காட்டுவது நிதித் திட்டமாகும்.

நிதித் திட்டமொன்றின் மூலம் வணிகத்தில் முதலீடு செய்வதற்கு எதிர்பார்க்கின்ற காசும் வணிகத்தினுள் உட்பாயும் காசும், வணிகத்திலிருந்து வெளிச்செல்லும் காசும் வணிகக் கருமங்களை அன்றாடம் நடத்திச்செல்வதற்குத் தேவையான செலவுகள் என்பன மதிப்பீடு செய்யப்பபடுகின்றது. அதேபோன்று குறிப்பிட்ட காலப் பகுதியினுள் வணிகத்தில் எதிர்வு கூறப்பட்ட வருமானம், செலவுகளையும் கவனத்தில்கொண்டு கிடைக்குமென எதிர்பார்க்கப்படும் இலாபமும் இங்கு காட்டப்படும்.

நிதித் திட்டமொன்றின் மூலம் முயற்சியாளர்களுக்குப் பின்வரும் நன்மைகள் கிடைக்கப்பெறும்.

- ☆ வணிகத்திற்குத்தேவையானநிதியின்அளவினைத்தீர்மானித்துக்கொள்வதற்கு
- ☆ நிதிப் பிரச்சினைகளை இழிவுபடுத்திக் கொள்வதற்கு
- ☆ குறிப்பிட்ட நிதியாண்டு முடிவில் வணிகத்திற்குக் கிடைக்கும் பெறுபேற்றினை அதாவது இலாபத்தினை அறிந்துகொள்வதற்கு
- ☆ அப்பெறுபேறு போதுமானதா என்பதை மதிப்பிடுவதற்கு

நிதித் திட்டமொன்றில் உள்ளடங்கும் பகுதிகள் பின்வருமாறு..

- ☆ வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முன்னுள்ள கருமங்களும் செலவுகளும்
- ☆ மொத்த முதலீட்டு மதிப்பீடு
- ☆ உத்தேச காசு உட்பாய்ச்சல், காசு வெளிப்பாய்ச்சல் கூற்று
- ☆ வணிகப் பெறுபேறுகளின் கணிப்பீடு

இந்த ஒவ்வொரு பகுதிகள் தொடர்பாகவும் சுருக்கமாகத் தேடி அறிவோம்.

5.2 வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முன்னரான கருமங்களும் செலவுகளும்

எந்தவொரு கருமத்தினையும் ஆரம்பிக்க முன்னர் அதற்காகப் பூரணப்படுத்த வேண்டிய கருமங்களும் ஏற்க வேண்டிய செலவுகளும் காணப்படுகின்றன. அதேபோன்று வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முன்னர் முயற்சியாளரொருவர் செய்ய வேண்டிய கருமங்களும், அதற்காக ஏற்க வேண்டிய செலவுகளும் காணப்படுகின்றன. அவ்வாறான கருமங்கள், செலவுகள் சில பின்வருமாறு

சந்தை ஆய்விற்கான செலவு

புதிய வணிக நடவடிக்கையொன்றில் புதிதாக ஈடுபட முன்னர் மேற்கொள்கின்ற முதலாவது கருமம் சந்தை தொடர்பில் அறிந்துகொள்வதாகும். சந்தை ஆய்வு என அதனை நாம் குறிப்பிடலாம். உத்தேச வணிகக் கருமம் தொடர்பில் தேவையான தகவல்களை ஒன்றுசேர்த்தல், அவற்றைப் பகுப்பாய்வு செய்து அறிக்கைகளை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்ளல் போன்ற கருமங்களுக்காக ஏற்படுகின்ற செலவுகள் இதில் உள்ளடங்கும்.

உதாரணம் :

நுகர்வோர்களின் தேவைகளும் போட்டியாளர்களும், பொருட்கள் சேவைகள் விநியோகிக்கப்படுகின்ற முறைகள் மற்றும் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை விற்பனை செய்யக்கூடிய விலைகள் என்பவை தொடர்பில் அறிந்துகொள்வதற்காக ஏற்படுகின்ற செலவுகள்

இடத்தினை அபிவிருத்தி செய்துகொள்வதற்கான செலவு

வணிகக் கருமங்களை ஆரம்பிக்க முன்னர், வணிகச் சூழலானது அதற்கு ஏற்றவாறு ஒழுங்குபடுத்தப்பட்டல் வேண்டும். அதற்காக ஏற்க வேண்டி ஏற்படும் செலவுகள் இதில் உள்ளடங்கும்.

உதாரணம் :

மின்சாரம், நிலத்தை ஒழுங்குபடுத்துதல், நீர் வசதிகள், இணையத்தள வசதிகள், தொலைபேசி வலையமைப்பு வசதிகளை அமைப்பதற்கான செலவுகள், சூழலை ஒழுங்குபடுத்துவதற்கும் சுத்தம் செய்வதற்குமான செலவுகள்.



உரு 5.1

மூலப் பொருட்களையும் உபகரணங்களையும் தேடி அறிவதற்கான செலவுகள்

வணிகக் கருமங்களை ஆரம்பிக்க முன்னர் வணிகக் கருமங்களுக்குத் தேவையான உபகரணங்களைப் பெற்று அவற்றை உரியவாறு பொருத்துதல் வேண்டும். அதுபோன்று உற்பத்திக் கருமமொன்றின்போது தேவையான மூலப் பொருட்கள், உபகரணங்கள் போன்ற காரணிச் சேவைகளைக் குறைந்த விலையில் பெற்றுக்கொள்வதற்கான முறைகள் அதற்குரிய நிறுவனங்கள் தொடர்பான தகவல்களை முயற்சியாளர் பெற்றுக்கொள்ள வேண்டும். அவற்றை வழங்கும் நிறுவனங்கள் விலைகள் அளவுகள் என்பவை தொடர்பான தகவல்களை அறிந்துகொள்வதற்காக ஏற்படுகின்ற செலவுகள் இதில் உள்ளடங்கும்.

உதாரணம் :

வழங்குனரிடம் சென்று பொருட்கள் உபகரணங்களைப் பரீட்சிப்பதற்கு ஏற்படுகின்ற செலவுகள், எழுத்தாவணங்களை பரிமாறிக் கொள்வதற்கான செலவு மாதிரிப் பரிசீலனைக்காக ஏற்படும் செலவு.

பதிவு செய்வதற்கான செலவு

வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும்போது உரிய அதிகாரம் பெற்ற நிறுவனங்களில் வணிகத்தைப் பதிவுசெய்தல் வேண்டும். அத்துடன் சில வணிகக் கருமங்களை மேற்கொள்வதற்கு விசேட அனுமதியினை அல்லது உத்தரவுப் பத்திரத்தினை பெற்றுக்கொள்ள வேண்டும்.

உதாரணம் :

கருங்கல் உடைத்தலுடன் தொடர்புடைய வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும்போது பின்வரும் நிறுவனங்களிலிருந்து விசேட உத்தரவுப் பத்திரத்தினைப் பெற்றுக்கொள்ள வேண்டும்.

★ இலங்கை மத்திய சூழல் அதிகார சபை

★ தொல்பொருள் திணைக்களம்

★ புவிச்சரிதவியல் மற்றும் நில அகழ்வுத் திணைக்களம்

இவ்வாறு வணிகத்தைப் பதிவு செய்வதற்கும் விசேட அனுமதிப் பத்திரத்தினைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கும் ஏற்படுகின்ற செலவுகள் இதற்குரியதாகும்.

ஏனைய செலவுகள்

வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு ஏற்படுகின்ற மேலே குறிப்பிட்ட செலவுகள் தவிர்ந்த ஏனைய சகல செலவுகளும் இதற்குரியதாகும்.

உதாரணம் :

சட்டக் கருமங்களிற்கான செலவு, வணிகத் திட்டத்தைத் தயாரிப்பதற்கு ஏற்படும் செலவு, நிறுவனத்தை ஆரம்பிக்கும் நாளிற்கான விழாச் செலவு போன்றவை.



உரு 5.2



செயற்பாடு - 1

புதிய வணிகமொன்றை ஆரம்பித்த பிரதீபா வணிகத்தின் செலவுகள் சில பின்வருமாறு. அவற்றை வணிகத்தை ஆரம்பிக்க முன்னரான செலவுகளின் கீழ் எடுப்பதாயின் ✓ அடையாளத்தையும் அவ்வாறில்லாவிடின் ✗ அடையாளத்தையும் இடுக.

தொ. இ	செலவுகள்	✓ / ✗
1	சந்தை ஆய்விற்காக ABC கம்பனிக்கு ரூ. 25000 செலுத்தப்பட்டது	
2	காரியாலயத்திற்கான தளபாடங்கள் கொள்வனவு செய்யப்பட்டது ரூ. 60000	
3	உத்தரவுப் பத்திரம் பெற பிரதே சபைக்குச் செலுத்தியது ரூ.1500	
4	கட்டடத்தைச் சுற்றி துப்புரவாக்குவதற்குச் செலுத்தியது ரூ. 5000	
5	மின்சார விநியோகத்தைப் பெற்றுக்கொள்ள சூழலை ஒழுங்குபடுத்த ரூ. 4000	
6	கணினி வலையமைப்பின் கம்பிகளை இணைக்கும் கட்டணம் ரூ. 8000	
7	10 கணினிகள் கொள்வனவு செய்யப்பட்டமை ரூ. 80 0000	
8	வணிகத் திட்டத்தைத் தயாரிப்பதற்குச் செலுத்தியது ரூ. 20 000	
9	வணிகத்தை ஆரம்பிக்கும் தினத்தில் ஏற்பட்ட உபசரிப்புச் செலவு ரூ. 8500	
10	வழங்குனர்களுடன் தகவல்களைப் பரிமாறிக் கொள்வதற்கு ஏற்பட்ட செலவு ரூ. 1000	

5.3 மொத்த முதலீட்டு மதிப்பீடு

வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு எதிர்பார்க்கும் முயற்சியாளரொருவர் உத்தேச வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு எவ்வளவு நிதியினை முதலீடு செய்ய வேண்டும் என்பதை முன்னரே அறிந்துகொள்வது மிக முக்கியமானதாகும். அத்தேவைக்காக வணிகத் திட்டமொன்றில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ள பகுதியே மொத்த முதலீட்டு மதிப்பீடு எனப்படும். இது சிலவேளைகளில் செயற்றிட்டக் கிரயம் என்றும் அழைக்கப்படும்.

மொத்த முதலீட்டு மதிப்பீடொன்றின் உள்ளடக்கம்

வணிகத் திட்டமொன்றில் உள்ளடங்கும் மொத்த முதலீட்டு மதிப்பானது பின்வரும் பகுதிகளைக் கொண்டுள்ளது.

- நிலையான சொத்துக்களின் பெறுமதி
- வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கு முன்னர் ஏற்க வேண்டிய செலவுகள்
- வணிகக் கருமங்களை அன்றாடம் கொண்டு நடத்துவதற்குத் தேவைப்படும் ஆரம்ப நிதி (தொழில்படு மூலதனம்)

நிலையான சொத்துக்களின் பெறுமதி

வணிகக்கருமங்களைநடத்திச்செல்லும்போது காணி, கட்டடம், இயந்திரஉபகரணங்கள், மோட்டார் வாகனம், தளபாடம் போன்ற சொத்துக்கள் தேவைப்படலாம். இவ்வாறான சொத்துக்களை வணிகத்தின் தேவைக்காகக் குறிப்பிட்ட சில வருடங்களுக்கு தொடர்ச்சியாகப் பயன்படுத்த முடியும். இங்கு ஏற்கனவே குறிப்பிடப்பட்ட உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தல், நிர்வாகத் திட்டங்கள் என்பவற்றில் உள்ளடங்கிய சகல நிலையான சொத்துக்களும் அவற்றின் பெறுமதியும் வணிகத்தின் நிலையான சொத்துக்களாகக் கருதப்படும்.

வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முன்னர் ஏற்க வேண்டிய செலவுகள்

வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முன்னர் முதலில் ஏற்க வேண்டிய செலவுகள் எவை என்பதை இதற்கு முன்னர் 5.2 பகுதியில் நாம் கற்றோம். மொத்த முதலீட்டு மதிப்பீட்டினைத் தயாரிக்கும்போது இச்செலவுகள் அனைத்தும் கவனத்தில் கொள்ளப்படும்.

அன்றாடம் வணிக நடவடிக்கைகளை நடாத்திச் செல்வதற்கு ஏற்படும் செலவுகள்

வணிகச் செயற்பாடுகளைத் தொடர்ச்சியாக நடாத்திச் செல்வதற்குத் தேவையான நிதி வணிகத்தை ஆரம்பிக்கும் சந்தர்ப்பத்தில் முயற்சியாளரிடம் இருத்தல் வேண்டும். இவ்வாறு அன்றாட வணிகக் கருமங்களை நடாத்திச் செல்வதற்குத் தேவையான நிதியின் அளவானது தொழிற்படு மூலதனம் என்ற பெயரில் அழைக்கப்படும்.

வணிகத்திற்குத் தேவையான தொழிற்படு மூலதனத்தைத் தீர்மானிக்கும்போது வணிகக் கருமங்கள் ஆரம்பிக்கப்பட்டு வணிகத்திற்குக் காசு உட்பாய்ச்சல் இடம்பெறும் வரையான காலப்பகுதிக்குத் தேவையான உற்பத்திச் செலவு, சந்தைப்படுத்தல் செலவு, நிர்வாகச் செலவு போன்ற செலவுகளைக் கவனித்தல் வேண்டும்.

அதாவது அக்காலத்திற்குரிய தேவையான மூலப்பொருட்கள், ஊழியர் சம்பளம், நீர், மின்சாரம், தொலைபேசி, விளம்பரம், விநியோகச் செலவு, குத்தகை, வட்டி போன்ற சகல செலவுகளும் கணிக்கப்படல் வேண்டும். வணிகமொன்றில் தொழிற்படு மூலதனம் மிகையானதாகவோ அல்லது பற்றாக்குறையானதாகவோ காணப்படுதல் பாதக நிலையாகும். போதுமான அளவு தொழிற்படு மூலதனம் காணப்படாதபோது வணிகச் செயற்பாடுகளைச் சீராக, தொடர்ச்சியாக நடத்திச் செல்லுதல் சிரமமானதாகும்.

உதாரணம் :

மூலப் பொருட்களை உரிய நேரத்திற்குக் கொள்வனவு செய்வதற்கு தேவையான பணம் போதுமான அளவு காணப்படாவிடின் அன்றாட உற்பத்திக் கருமங்களை மேற்கொள்ள முடியாத நிலை ஏற்படுவதுடன் சகல வணிகக் கருமங்களையும் நிறுத்த வேண்டிய நிலை ஏற்படுவதோடு தாமதம் காரணமாக வணிகத்திற்கு நட்டமும் ஏற்படும்.

தேவைக்கு அதிகமாகத் தொழிற்படு மூலதனத்தை நிறுவனத்தில் வைத்திருப்பதன் காரணமாக உருவாகின்ற இடரும் இன்னுமொரு முதலீடொன்றில் ஈடுபடுத்திப் பெற்றுக்கொள்ளக் கூடிய வருமானம் கிடைக்கப் பெறாமையும்.

தொழிற்படு மூலதனப் பற்றாக்குறை காணப்படுகின்றபோதும் ஏதாவது தேவையொன்றிற்குத் திடீரென நிதியீட்டலை மேற்கொள்ள வேண்டிய போது கூடுதலான வட்டியினைச் செலுத்த வேண்டி அல்லது பிரதிகூலமான நிலைமைக்கு முகம்கொடுக்க வேண்டி ஏற்படல்.

நிலையான சொத்துக்களின் பெறுமதி, வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு முன்னர் ஏற்க வேண்டிய செலவுகள், வணிகக் கருமங்கள வேண்டிய முதலீட்டுத் தொகையினைத் தீர்மானித்த பின்னர், அவற்றிற்கான நிதியினை உரிமையாளரின் நிதியிலிருந்தா அல்லது வெளித் தரப்பினரிடமிருந்து பெற்றுக்கொள்ளும் நிதியிலிருந்தா ஈடுசெய்வது என்பதைத் தீர்மானித்தல் வேண்டும்.

மொத்த முதலீட்டு மதிப்பீடொன்றைத் தயாரிப்பது எவ்வாறு என்பதைப் பின்வரும் பயிற்சியின் மூலம் அறிந்துகொள்ளவும்.

சரத்குமார் என்பவரின் அப்பியாசப் புத்தக வணிகத்திற்காகத் தயாரித்த வணிகத் திட்டத்தின் பொழிப்பு பின்வருமாறு

செலவுத் தகவல்கள்	**ரூபாய்**
கடதாசி வெட்டும் இயந்திரம் கொள்வனவு	*150, 000*
பதிவுக் கட்டணம்	*1, 500*
மின்சார இணைப்பினைப் பெற்றுக்கொள்வதற்குத் தேவையான சூழலை உருவாக்கல்	*25, 000*
காரியாலய தளபாடத்திற்கு	*80, 000*
காரியாலயத்திற்குக் கணினியொன்று கொள்வனவு	*65, 000*
விநியோக வான் கொள்வனவு	*1, 500, 000*
தொலைநகல் இயந்திரம் கொள்வனவு	*15, 000*
வணிகத் திட்டத்தைத் தயாரிக்கச் செலவு	*22, 000*
தொடக்க தின விழாச் செலவு	*15, 200*
சந்தை ஆய்வுச் செலவு	*18, 000*

உற்பத்தி நிறுவனமாகப் பயன்படுத்தப்படுவதற்கு எதிர்பார்க்கின்ற கட்டடம் சரத்குமார் என்பவருக்குச் சொந்தமானது என்பதுடன் அதன் பெறுமதி ரூ. 2,000,000 ஆகும்.

விநியோக வான் கொள்வனவிற்கு ரூ. 1,000,000 வங்கிக் கடனொன்றைப் பெற்றுக்கொள்வதற்குத் தீர்மானிக்கப்பட்டுள்ளது.

மேலும் வணிகச் செயற்பாடுகளைத் தொடர்ச்சியாக நடத்திச் செல்வதற்கு இரண்டு வார காலத்திற்கு செலவிடுவதற்குப் பொருந்தக்கூடிய முதலொன்று தேவையென மதிப்பீடு செய்யப்பட்டுள்ளதுடன் அத்தொகையானது ரூ. 350 000 ஆகும்.

சரத்குமார் அப்பியாசப் புத்தக வணிகத்தின் மொத்த முதலீட்டுத் திட்டம்

	உத்தேச முதலீடு		மொத்த முதலீடு ரூபா
	உரிமையாளர் ஈடுபடுத்தியுள்ளவை	வங்கிக் கடன் ரூபா	
நிலையான சொத்துக்கள்			
கட்டடம்	2 000 000		2 000 000
விநியோக வான்	500 000	1 000 000	1 500 000
காரியாலயத் தளபாடங்கள்	80 000	-	80 000
கணினி இயந்திரம்	65 000	-	65 000
தொலைநகல் இயந்திரம்	15 000	-	15 000
கடதாசி வெட்டும் இயந்திரம்	150 000	-	150 000
A மொத்த நிலையான சொத்துக்கள்	2 810 000	1 000 000	3 810 000
ஆரம்பிப்பதற்கு முன்னரான செலவுகள்			
சந்தை ஆய்வுச் செலவுகள்	18 000	-	18 000
பதிவுக் கட்டணம்	1 500	-	1 500
மின் இணைப்பினைப் பெறல்	25 000	-	25 000
வணிகத் திட்டத்தைத் தயாரித்தல்	22 000	-	22 000
தொடக்க தின விழாச் செலவு	15 200	-	15 200
B. ஆரம்பிக்க முன்னரான செலவுகள்	81 700	-	81 700
தொழிற்படு மூலதனம்			
அன்றாட வணிகக் கருமங்கள்	350 000		350 000
C. மொத்த தொழிற்படு மூலதனத் தேவை	350 000	-	350 000
மொத்த முதலீடு (A+B+C)	**3 241 700**	**1 000 000**	**4 241 700**

இதற்கேற்ப சரத் குமாரிற்கு வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்குத் தேவைப்படுகின்ற மொத்த நிதி ரூபா *4,241,700* என்பதுடன், அதில் வங்கிக் கடனாக ரூபா *1,000,000* இனை பெற்றுக் கொள்வதற்கும், ரூபா *2,000,000* பெறுமதியான உரிமையாளரின் கட்டடடத்தை வணிகத்தில் ஈடுபடுத்துவதற்கும் ரூபா *1,241,700* இனை அவரின் தனிப் பட்ட நிதியிலிருந்து வழங்குவதற்கும் தீர்மானிக்கப்பட்டுள்ளது.

செயற்பாடு - 2

முஹம்மத் ஹனான் என்பவர் ஆரம்பிப்பதற்கு உத்தேசித்துள்ள ஆடைத் தொழிற் சாலை வணிகம் தொடர்பான தகவல்களில் சில பின்வருமாறு. அதன் துணையுடன் 'ஹனான் காமண்ட்ஸ்' வணிகத்திற்கான வணிகத் திட்டத்தின் மொத்த முதலீட்டுத் திட்டத்தினைத் தயாரிக்க.

உருப்படிகள்	செலவுகள் ரூபா
10 தையல் இயந்திரங்களை கொள்வனவு செய்வதற்கு	400 000
கட்டிடத்துக்கு மின்சாரத்தைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு	25 000
தொலைபேசி இணைப்பினைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு	23 000
காரியாலய உபகரணங்களைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு	63 000
சந்தை ஆய்விற்கான செலவு	4 500
துணி வெட்டும் இயந்திரம் கொள்வனவு	200 000
நீர் வசதியை நிறுவிக்கொள்வதற்கு	11 000
வணிகத் திட்டத்தினைத் தயாரித்துக்கொள்வதற்கு	15 000

வணிக நிலையமாக ஹனான் என்பவருக்குச் சொந்தமான 1,800,000 பெறுமதியான கட்டடத்தைத் பயன்படுத்துவதற்கு எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.

அத்துடன் தற்போது தன்னிடமுள்ள ரூ. 2,000,000 பெறுமதியான 5 தையல் இயந்திரங்களையும் வணிகத்தில் ஈடுபடுத்துவதற்கு அவர் எண்ணியுள்ளார்.

10 தையல் இயந்திரங்களையும் துணி வெட்டும் இயந்திரமொன்றையும் கொள்வனவு செய்வதற்கு ரூ. 600,000 வங்கிக் கடனொன்றைப் பெறுவதற்கு அவர் உத்தேசித்துள்ளார்.

அன்றாட வணிகக் கருமங்களை நடாத்திச் செல்வதற்கு ரூ. 4,000,000 பணம் தன்னிடம் வைத்திருத்தல் வேண்டும்.

5.4 மதிப்பிடப்பட்ட காசு உட்பாய்ச்சல், காசு வெளிப்பாய்ச்சல் தொடர்பான கூற்று

எதிர்காலத்தில் குறித்த காலப்பகுதியொன்றினுள் உத்தேச வணிகத்திற்கான காசு உட்பாய்ச்சல்களையும், வணிகத்தின் காசு வெளிப் பாய்ச்சல்களையும் உள்ளடக்கித் தயாரிக்கப்படுகின்ற அட்டவணையே இதுவாகும். இவ்வட்டவணையைத் தயாரிப்பதன் மூலம் குறித்த காலப் பகுதியின் இறுதியில் வணிகத்திடம் காணப்படுகின்ற காசுப் பெறுமதியினைக் கணிப்பிட முடியும். இதன்போது எதிர்காலத்தில் குறித்த காலப்பகுதியொன்றில் வணிகத்துக்கான காசு உட்பாய்ச்சல்கள் காசு வெளிப்பாய்ச்சல்கள் மற்றும் குறித்த காலப் பகுதியின் இறுதியில் உள்ள காசு மீதி என்பன காட்டப்படும்.

காசு உட்பாய்ச்சல்

வணிகமொன்றின் காசு உட்பாய்ச்சல்களாகப் பதியப்படுபவை

- ☆ உரிமையாளர் மூலதனமாக இடும் தொகை
- ☆ கடனாகப் பெறும் தொகை
- ☆ விற்பனை மூலம் கிடைக்கும் காசு
- ☆ கடன் பட்டோரிடமிருந்து கிடைக்கும் காசு
- ☆ கட்டடம் அல்லது அதற்கு சமமானதை வாடகைக்கு விடுவதால் கிடைக்கும் வருமானம்.
- ☆ வணிகத்தின் பணம் முதலீடு செய்யப்பட்டு அதன் மூலம் கிடைக்கும் முதலீட்டு வருமானமும், வட்டி வருமானமும்.

என்றவாறு ஏதாவது முறையில் காசானது வணிகத்தினுள் உள்வரும் சந்தர்ப்பம்

காசு வெளிப் பாய்ச்சல்

ஒரு வணிகத்தின் காசு வெளிப்பாய்ச்சலானது அவ்வணிகத்தின் உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தல், நிர்வாகம் மற்றும் நிதித் திட்டங்களில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ள செலவுக் கணிப்பீடுகளுக்கேற்பவே தீர்மானிக்கப்படும். இதற்கேற்ப வணிகத்திலிருந்து காசு வெளிப்பாய்ச்சலுக்கான காரணிகளில் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

- ☆ சொத்துக்கள் கொள்வனவு செய்யப்படல்
- ☆ மூலப் பொருட்கள், வியாபாரப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தல்
- ☆ மின்சாரம், தெலைபேசி, காப்புறுதி, போக்குவரத்து, குத்தகை, வாடகை ஊழியர் சம்பளம் என்பவற்றைச் செலுத்துதல்
- ☆ கடன் கொடுநர்களுக்கான செலுத்தல்கள்
- ☆ கடன் தவணைக் கட்டணம் செலுத்தலும் கடன் வட்டி செலுத்தலும்
- ☆ வரிப் பணம் செலுத்துதல்

காசு மீதி

குறித்த காலப்பகுதியொன்றினுள் வணிகத்தின் காசு உட்பாய்ச்சல்களுக்கும், காசு வெளிப் பாய்ச்சல்களுக்கும் இடையிலான வேறுபாடு அக்காலப் பகுதியின் இறுதித் தினத்திலுள்ள காசு மீதி எனக் குறிப்பிடப்படும்.



உரு 5.3

எதிர்வரும் வருடமொன்றிற்கு உத்தேச காசு உட்பாய்ச்சல், காசு வெளிப் பாய்ச்சல் அட்டவணையொன்று தயாரிக்கப்பட்டுள்ள முறையினை அறிந்துகொள்க.

உதாரணம் :

பாடசாலை உபகரணங்களை விநியோகம் செய்யும் நிறுவனமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு உத்தேசித்துள்ள முனீரின் வணிகத்தின் வணிகத் திட்டத்திலிருந்து எதிர்வரும் வருடத்திற்காகப் பிரித்தெடுக்கப்பட்ட தகவல்கள் சில பின்வருமாறு..

	ரூபாய்
வணிகத்திற்கு முனீரினால் இடப்பட்ட காசு	1 000 000
உத்தேசிக்கப்ட்ட விற்பனை வருமானம்	3 000 000
வங்கிக் கடன் பெறல்	500 000
கட்டட வாடகை செலுத்துதல்	120 000
மின் கட்டணத்திற்கான செலவு	12 000
கடன் கொடுத்தோருக்குச் செலுத்துதல்	18 000
ஊழியர் சம்பளம் செலுத்துதல்	300 000
வியாபார இருப்பினைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு	2 300 000
கடன் தவணைக் கட்டணம், வட்டி செலுத்துதல்	228 200
கண்ணாடி அலுமாரிகள் 8 கொள்வனவு	300 000
புத்தக இறாக்கைகள் தயாரிப்பதற்கு	250 000
காரியாலய உபகரணங்கள் கொள்வனவு	60 000
செயற்பாட்டுக்கு முன்னரான செலவு	48 000
கடன் பட்டோரிடம் கிடைத்தது	100 000

முனீரின் வணிகம் முதலாம் வருடத்திற்கு மதிப்பீடு செய்த காசுப் பாய்ச்சல் கூற்று

விபரம்	ரூபா	ரூபா
காசு உட்பாய்ச்சல்		
உரிமையாளர் வழங்கியது	1 000 000	
வங்கிக் கடன் பெறுதல்	500 000	
உத்தேச விற்பனை வருமானம்	3 000 000	
கடன் பட்டோரிடமிருந்து பெறுவது	100 000	
மொத்தக் காசு உட்பாய்ச்சல்		4 600 000
காசு வெளிப் பாய்ச்சல்		
கட்டட வாடகை செலுத்தியது	120 000	
மின்சாரக் கட்டணம் செலுத்தியது	12 000	
கடன் கொடுத்தோருக்குச் செலுத்தியது	18 000	
ஊழியர் சம்பளக் கொடுப்பனவு	300 000	
வியாபார இருப்பினைப் பெற்றுக்கொள்ளல்	2 300 000	
கடன் தவணைக் கட்டணம், வட்டி செலுத்துதல்	228 200	
கண்ணாடி அலுமாரிகள் 08 கொள்வனவு	300 000	
புத்தக இறாக்கை செய்வதற்கு	250 000	
காரியாலய உபகரணக் கொள்வனவு	60 000	
செயற்பாட்டுக்கு முன்னரான செலவு	48 000	
மொத்தக் காசு வெளிப் பாய்ச்சல்		3 636 200
குறித்த காலப்பகுதியின் முடிவில் காசு மீதி		963 800

செயற்பாடு - 3

யோகா வணிகத்தின் வணிகத் திட்டத்திலிருந்து எதிர்வரும் வருடத்திற்காக எடுக்கப்பட்ட தகவல்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன. அவற்றின் உதவியுடன் எதிர்வரும் வருடத்திற்கான உத்தேச காசு உட்பாய்ச்சல், காசு வெளிப் பாய்ச்சல் என்பவற்றை உள்ளடக்கிய அட்டவணையைத் தயாரிக்குக. வருட இறுதியிலுள்ள காசு மிகுதியைத் தருக.

உருப்படிகள்	பெறுமதி (ரூ)
உரிமையாளர் வணிகத்தில் ஈடுபடுத்திய காசு	500 000
வங்கிக் கடன்	250 000
விற்பனை வருமானம்	1 860 000
உபகரணங்கள் கொள்வனவு	120 000
மேசை, கதிரைகளின் கொள்வனவு	300 000
சூழலை அழகுபடுத்துதல்	60 000
வணிகத் திட்டம் தயாரித்தல்	5 000
விற்பனைப் பொருட்கள் கொள்வனவு	1 100 000
மின் கட்டணம் செலுத்துதல்	20 000
நீர் கட்டணம் செலுத்துதல்	25 000
கடன் தவணைக் கட்டணம்	55 000
பதிவுக் கட்டணம்	1 500

5.5 வணிகப் பெறுபேற்றினைக் கணித்தல்

வணிகரொருவர் ஏதாவது வணிகமொன்றை ஆரம்பித்து நடத்திச் செல்வதன் மூலம் எதிர்பார்ப்பது இலாபம் உழைப்பதையே ஆகும். எனினும் வணிகமொன்றை ஆரம்பித்து நடத்திச் செல்ல முன்னர் குறிப்பிட்ட காலப்பகுதி முடிவில் உழைக்கக் கூடிய இலாபத்தை எதிர்வு கூறல் வேண்டும்.

வணிகத் திட்டத்தின் பிரதான பகுதியாகிய நிதித் திட்டத்தில் உள்ளடக்கப்படுகின்ற மதிப்பிடப்பட்ட வருமானக் கூற்றானது வணிகரின் இத் தேவைப்பாட்டினை நிறைவு செய்கின்றது.

பின்வரும் விடயங்கள் இவ்வட்டவணையில் பிரதானமாக உள்ளடக்கப்படும்.

- ☆ மதிப்பிடப்பட்ட மொத்த வருமானம்
- ☆ மதிப்பிடப்பட்ட மொத்தச் செலவு
- ☆ உத்தேச விளைவு / பெறுபேறு

மதிப்பிடப்பட்ட மொத்த வருமானம்

குறித்த காலப் பகுதியினுள் வணிகமொன்று சந்தைப்படுத்தும் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளின் மொத்தப் பெறுமதியே மதிப்பிடப்பட்ட விற்பனை வருமானமாகும். இதில் உடன் காசு விற்பனையுடன் கடன் அடிப்படையிலான விற்பனையும் கவனத்தில் கொள்ளவேண்டும். அதேபோன்று வணிகமொன்று உழைப்பதற்கு உத்தேசிக்கும் ஏனைய வருமானங்கள் இருக்குமாயின் அவற்றையும் குறிப்பிடுதல் வேண்டும். இதற்கிணங்க மதிப்பிடப்பட்ட மொத்த வருமானம் என்பது, குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியொன்றில் உழைப்பதற்கு எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற விற்பனை வருமானங்களினதும், உத்தேச விற்பனை வருமானங்களினதும், ஏனைய உத்தேச வருமானங்களினதும் கூட்டுத் தொகையைக் குறிக்கும்.

மதிப்பிடப்பட்ட மொத்தச் செலவுகள்

குறித்த காலப்பகுதி ஒன்றினுள் சந்தைப்படுத்துவதற்கு எதிர்பார்க்கும் பண்டங்கள் அல்லது சேவைகளுக்காக ஏற்க வேண்டியேற்படும் சகல கிரயங்களும் மதிப்பிடப்பட்ட மொத்தச் செலவுகளாகும். இச் செலவினைக் கணிக்கும்போது உற்பத்திக் கிரயம், உற்பத்தியல்லாக் கிரயம் என்பவற்றை வெவ்வேறாகக் காட்டுதல் வேண்டும்.

உற்பத்திக் கிரயம்

வணிகத்தின் உற்பத்திக் கருமங்களில் நேரடியாகப் பங்களிப்புச் செய்யும் செலவுகள் இதன் கீழ் கவனத்தில் கொள்ளப்படும். பின்வரும் செலவுகள் உற்பத்திக் கிரயத்தைக் கணிப்பிடும்போது கவனத்தில் கொள்ளப்படல் வேண்டும்.

- மூலப் பொருள் கிரயம்
- கூலிக் கிரயம்
- ஏனைய கிரயங்கள் (உற்பத்தி மேந்தலைக் கிரயம்)

உற்பத்தியல்லாக் கிரயம்

வணிகத்தின் உற்பத்தி நடவடிக்கைகளுக்கு நேரடி பங்களிப்பினை வழங்காத செலவுகள் இதன் கீழ் உள்ளடக்கப்படும். அவை..

- சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தில் உள்ளடக்கப்படுகின்ற விற்பனை விநியோகச் செலவுகள்
- நிர்வாகத் திட்டத்தில் உள்ளடக்கப்படுகின்ற நிர்வாகச் செலவுகள்
- நிதித் திட்டத்தில் உள்ளடக்கப் படுகின்ற நிதிச் செலவுகள் (கடன், வட்டி போன்றன)

உத்தேச பெறுபேறு



உரு 5.4

வணிகத்தின் உத்தேச மொத்த வருமானத்திலிருந்து மதிப்பிடப்பட்ட மொத்தச் செலவுகளின் கூட்டுத் தொகையைக் கழிப்பதன் மூலம் வணிகத்தின் உத்தேச பெறுபேறு கிடைக்கப்பெறும். அது இலாபமாகவோ அல்லது நட்டமாகவோ இருக்கலாம். பெறுபேறு இலாபமாயின் ஈடுபடுத்தும் மூலதனத்துக்கு அது போதுமானது என முதலீட்டாளன் திருப்திப்படுவாராயின் வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்கான தீர்மானத்தை எடுக்க முடியும்.

பெறுபேறு நட்டமாகக் காணப்படின் நட்டமடைகின்ற அவ்வாறான சந்தர்ப்பத்தில் தீர்மானமெடுப்பதற்கு அவசியமான வழிகாட்டலை முயற்சியாளனுக்குப் பெற்றுக்கொடுக்கும்.

எதிர்வரும் வருடமொன்றுக்கு வணிகமொன்றின் இறுதி விளைவாக கணிப்பீடு செய்கின்ற அட்டவணையினை விளங்கிக்கொள்க.

உதாரணம் :

சிரிசர இனிப்புப் பண்டங்கள் வணிகத்தின் வணிகத் திட்டத்தில் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ள பின்வரும் தகவல்களின் உதவியுடன் முதல் வருடத்திற்கான இறுதிப் பெறுபேற்றினைக் கணிப்போம்.

உருப்படிகள்	**பெறுமதி ரூ.**
விற்பனை வருமானம்	3 000 000
மூலப் பொருட்களுக்கான கிரயம்	1 500 000
கூலிக் கிரயம்	300 000
ஏனைய உற்பத்திக் கிரயம்	285 000
விற்பனை விநியோகச் செலவுகள்	60 000
நிர்வாகச் செலவுகள்	72 000
நிதிச் செலவுகள் (கடன் வட்டி)	24 000

சிரிசர இனிப்புப் பண்டங்கள் வணிகம்
முதல் வருடத்திற்கான உத்தேசப் பெறுபேற்றினைக் கணிப்பிடும் அட்டவணை

	ரூ	ரூ
விற்பனை வருமானம்		3 000 000
கழிக்க - மொத்த உற்பத்திக் கிரயம்		
மூலப் பொருள் கிரயம்	1 500 000	
கூலிக் கிரயம்	300 000	
ஏனைய உற்பத்திக் கிரயங்கள்	285 000	(2 085 000)
கழிக்க - மொத்த உற்பத்தியல்லாக் கிரயம்		
விற்பனை விநியோகச் செலவுகள்	60 000	
நிர்வாகச் செலவு	72 000	
நிதிச் செலவு	24 000	(156 000)
தேறிய இலாபம்		759 000

இதற்கேற்ப சிரிசர இனிப்புப் பண்டங்களின் வணிகமானது தனது வருட வணிகச் செயற்பாடுகளின் மூலம் ரூபா *759,000* தேறிய இலாபத்தை உழைக்க உத்தேசித்துள்ளது.



செயற்பாடு - *04*

அலங்கார மலர்ச் செடிகளை விற்பனை செய்யும் வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க எண்ணியுள்ள சாஜித் ‘அலங்கார மலர் நாற்று மேடை'' க்காக தயாரித்த வணிகத் திட்டத்திலிருந்து எடுக்கப்பட்ட தகவல்கள் கீழே தரப்படுகின்றன. அவற்றின் உதவியுடன் சாஜித் வணிகத்தின் முதல் வருடத்திற்கான வணிக உத்தேசப் பெறுபேற்றினைக் கணிக்க.

உருப்படிகள்	பெறுமதிகள்
உத்தேச விற்பனை வருமானம்	1 800 000
மூலப் பொருள் கிரயம்	320 000
கூலிக் கிரயம்	360 000
ஏனைய உற்பத்திக் கிரயங்கள்	220 000
சந்தைப்படுத்தல் கிரயம்	48 000
நிர்வாகச் செலவுகள்	36 000
நிதிச் செலவுகள்	24 000

முழுமையான வணிகத் திட்டம்

இதுவரையில் நீங்கள் வணிகத் திட்டமொன்றின் அடிப்படைகள் தொடர்பாக சந்தைப்படுத்தல் திட்டம், உற்பத்தித் திட்டம், நிர்வாகத் திட்டம், நிதித் திட்டம் போன்றவற்றைச் சிறப்பாக விளங்கியிருப்பீர்கள் என நினைக்கிறோம். அத்திட்டங்களிலுள்ள தரவுகளைப் பயன்படுத்தி வணிகமொன்றின் முழுமையான வணிகத் திட்டம் ஒன்று தயாரிக்கப்படுகின்றது. கீழே தரப்பட்டுள்ள தகவல்களின் மூலம் எளிமைப்படுத்தப்பட்ட மாதிரி ஒன்றிற்கமைய வணிகமொன்றின் முழுமையான வணிகத்திட்டத்தினை தயார்செய்யும் முறையை அறிந்துகொள்க.

உதயா தோல் உற்பத்திகள்

கண்டி வீதி குருணாகலயில் வசிக்கும் உதயா, சிவசக்தி பாடசாலையின் நிறம், இலட்சி னைகளுடனான ஒவ்வொரு பாடசாலைக்கும் உரித்தான உபகரணப் பொதியினை உற்பத்தி செய்வதற்கான வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்குத் தீர்மானித்தாள்.

முதலாவதாக, தான் வசிக்கும் பிரதேசத்தை இலக்காகக் கொண்டு உற்பத்திக் கருமங்களை ஆரம்பிப்பதற்கு அவள் தீர்மானித்தாள். அப்பிரதேசத்தில் ஏறக்குறை 60000 வரையிலான மாணவர்கள் உள்ளதாகவும், அவர்களில் 50 வீதத்திற்கு அண்மித்த தொகையினர் மாணவிகள் என்றும் அவர் மேற்கொண்ட சந்தை ஆய்வின் மூலம் அறியக் கிடைத்தது. சகல மாணவிகளும் வருடத்துக்கொருமுறை பையொன்றினைக் கொள்வனவு செய்வதாக அறியக்கிடைத்தது.

பாடசாலை உபகரண விநியோகத்தர்கள் 100 - 200 ரூபா வரையான போட்டி விலைகளில பல்வேறு வகையான உபகரணப் பொதிகளை விநியோகிப்பதாகவும் அறியக் கிடைத்தது. பிள்ளைகளின் மனதைக் கவரக் கூடிய பல்வேறு உருவங்களுடன் ஸ்டிக்கர் ஒட்டப்பட்ட பைகள் வியாபாரிகளால் முன்வைக்கப்பட்டிருந்தன.

போட்டியாளர்கள் தொடர்பான விபரங்கள் பின்வருமாறு

உற்பத்தி	உற்பத்தி	சந்தைப் பங்கு
மல்கி பாடசாலை உபகரணம்	உபகரணப் பை	60%
சகிரி பாடசாலை உபகரணம்	உபகரணப் பை	40%

உபகரணப் பையொன்றிற்கான மதிப்பிடப்பட்ட மூலப் பொருள் கிரயம் பின்வருமாறு

	ரூபாய்
செயற்கைத் தோல்	25
ஏனைய உபகரணங்கள்	7
இலட்சினையைத் தைத்தல்	20
	52

பொதிகளில் அச்சினை வெட்டுவதற்கு க.பொ.த உயர்தரப் பரீட்சையில் சித்தியடைந்த 5 வருடங்கள் தொழில் அனுபவமுள்ள யுவதியொருவரை இணைத்துக் கொள்வதற்குத் தீர்மானிக்கப்பட்டதுடன், அவரை முதன்மை நிலைப் பதவியில் அமர்த்தவுதற்கும் தீர்மானித்தார். மாதாந்த சம்பளம் ரூபா 20 000 ஆகும். உற்பத்திச் செயற்பாடுகளை மேற்பார்வை செய்வதும் அவளுக்கு ஒப்படைக்கப்படும்.

க.பொ.த சா. தரத்தில் சித்தியடைந்த 6 மாதங்கள் தொழில் அனுபவமுள்ள இரு யுவதிகளை மாதாந்தம் தலா ரூபா 15 000 சம்பளத்துடன் தையல் இயந்திர இயக்குனர்களாக இணைத்துக்கொள்வதற்கும் உத்தேசிக்கப்பட்டுள்ளது.

கட்டளைகளைப் பெற்றுக்கொள்ளல், சந்தைப்படுத்தல், முகாமைத்தவக் கருமங்களை மேற்கொள்ளல் என்பவற்றை உதயா தான் மேற்கொள்வதற்குத் தீர்மானித்தார். அதற்காக மாதாந்தம் ரூ. 25 000 சம்பளத்தைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு அவள் எதிர்பார்க்கிறாள்.

உத்தேச ஏனைய மாதாந்தச் செலவுகள் பின்வருமாறு.

	ரூ
தொழிற்சாலை மின்சாரம்	2 500
தொலைபேசிக் கட்டணம்	1 200
போக்குவரத்துச் செலவு	5 000

மூலப் பொருட்களைக் கொண்டு வருவதற்கும் உற்பத்திப் பொருட்களை விநியோகிப்பதற்கும் ரூபா 360 000 பெறுமதியான முச்சக்கர வண்டியொன்றைக் கொள்வனவு செய்தல் வேண்டும் என்பதுடன் அதனுடைய உத்தேச ஆயுள்காலம் 10 வருடங்களாகும். பைகளைத் தைப்பதற்கு ஒவ்வொன்றும் தலா ரூபா 60 000 பெறுமதியுள்ள இரு தையல் இயந்திரங்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு எதிர்பார்க்கப்படுவதுடன் அதன் பயன்பாட்டு ஆயுட்காலம் 5 வருடங்களாகும் என மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

தனது பெயரிலுள்ள ரூ. 1 000 000 பெறுமதியான கட்டடடத்தை உற்பத்தித் தளமாகப் பயன்படுத்துவதற்கு எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. இக்கட்டடத்திற்கான வருடாந்த பெறுமானத் தேய்வு 12% என ஆலோசிக்கப்பட்டது. 10 வீதம் வருடாந்த எளிய வட்டியில் முயற்சியாண்மை அபிவிருத்தி வங்கியிடமிருந்து ரூபா 500 000 கடனொன்றைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு உத்தேசிக்கப்பட்டுள்ளதுடன் அதனை மீளச் செலுத்த வேண்டிய காலம் 5 வருடங்களாகும். முதலாவது வருடத்தில் செலுத்த வேண்டிய கடன் தவணைக் கட்டணம் ரூபாய் 120 000 ஆகும். வணிகத்தை ஆரம்பிக்க முன்னர் பின்வரும் செலவுகளை மேற்கொள்வதற்கு உத்தேசிக்கப்பட்டுள்ளது.

	ரூபா
பதிவுக் கட்டணம்	1 200
மின்சாரத்தைப் பெறுவதற்கு	7 000
ஆரம்ப தினச் செலவுகள்	5 000

அன்றாட வணிகக் கருமங்களை நடத்திச் செல்வதற்கு பேணப்பட வேண்டிய தொகை ரூ. 75 000 எனக் கணிப்பிடப்பட்டுள்ளது. பாடசாலை விற்பனையகங்களினூடாக உற்பத்திப் பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்கு முன்வைக்கப்படுவதுடன் பையொன்று விற்பனையகத்திற்கு வழங்கும் விலை ரூ. 170 ஆகும். முதல் வருடத்தினுள் மாணவர்களின் 50 வீதமானோருக்கு பைகளை விற்பதற்கு எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.

வணிகத் திட்டம்

1. நிறைவேற்றுச் சுருக்கம்

1.1 வணிகத்தின் பெயரும் தொழில் துறையும் :-

1.2 சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்திலுள்ள முக்கியமான விடயங்கள் :-

1.3 உற்பத்தித் திட்டத்தின் மிக முக்கிய விடயங்கள் :-

1.4 நிர்வாகத் திட்டத்தின் மிக முக்கிய விடயங்கள் :-

1.5 நிதித் திட்டத்தின் மிக முக்கிய விடயங்கள் :-

1.6 வணிகத்தின் விசேட தன்மை :-

1.7 வணிகத்திட்டத்தைத் தயாரித்து முன்வைப்பதன் நோக்கங்களும் குறிக்கோள்களும்:-

2. சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்

2.1 உற்பத்தி

2.2 இலக்குச் சந்தைக்குழு

2.3 இலக்கு சந்தைப் பிரதேசம்

2.4 உத்தேச பொருள் தொடர்பான சந்தை

பொருள்	இலக்கு நுகர்வோர் எண்ணிக்கை	நுகர்வு முறைகள்	மாதாந்தக் கேள்வி		வருடாந்தக் கேள்வி	
			அளவு	பெறுமதி ரூபா	அளவு	பெறுமதி ரூபா

2.5 போட்டியாளர்களின் வழங்கல் (விநியோக) பகுப்பாய்வு

பிரதான போட்டியாளர்கள்	வழங்கும் பொருட்களும் சேவைகளும்	அவர்களுக்கு பருமட்டான உள்ள சந்தைப் பங்கு

2.6 தமது இலக்குச் சந்தைப் பங்கு

பொருள் சேவை	தற்போதுள்ள சந்தைப் பங்கின் அளவு	திட்டமிடப்பட்ட சந்தைப்பங்கு

2.7 போட்டியாளர்களின் சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிமுறைகள்

சந்தைப்படுத்தல் கலவை	உபாய வழிமுறைகள்
உற்பத்தி - Product	
விலை - Price	
இடம் - Place	
மேம்பாடு - Promotion	

2.8 வணிகரின் உத்தேச சந்தைப்படுத்தல் வழிமுறைகள்

சந்தைப்படுத்தல் கருவி	உபாய வழிமுறைகள்
உற்பத்தி - Product	
விலை - Price	
இடம் - Place	
மேம்பாடு - Promotion	

2.9 வருடாந்த விற்பனை எதிர்வு கூறல்

பொருள்	ஒரு மாதத்தில் விற்க எதிர்பார்க்கும் அளவு	அலகு விலை ரூபா	சராசரி மாதாந்த விற்பனைப் பெறுமதி ரூபா	வருடாந்த விற்பனைப் பெறுமதி ரூபா

2.10 சந்தைப்படுத்தல் செலவுகள்

உருப்படி	சராசரி மாதாந்த விற்பனைச் செலவு ரூபா	வருடாந்த விற்பனைச் செலவு ரூபா

2.11 நிலையான சொத்துச் செலவுகள்

உருப்படி	பெறுமதி ரூபா	வருடாந்தத் தேய்வு ரூபா
		1 வது வருடம்

03. உற்பத்தித் திட்டம்

3.1. மொத்த உற்பத்திக் கிரயத்தைக் கணித்தல்

உருப்படிகள்	மாதாந்தத் தேவை	அலகு விலை ரூபா	மொத்தச் செலவு ரூபா
மொத்த உற்பத்திக் கிரயம்			
அலகுக் கிரயம்			

3.2 உற்பத்தி நிலையான சொத்து

உருப்படிகள்	பெறுமதி ரூபா	வருடாந்தத் தேய்வு ரூபா
		1 வது வருடம்

04. நிர்வாகத் திட்டம்

4.1 முயற்சியாளர் தொடர்பிலான விபரம்

முயற்சியாளரின் பெயர் : ....

முகவரி : ....

தகைமைகள் : ....

4.2 நிறுவன ஒழுங்கமைப்பு

நிறுவன ஒழுங்கமைப்பின் அடிப்படைப் பதவிகளும் பொறுப்புக்களும்

பதவிகள்	கருமங்கள்	பொறுப்புக்கள்	தகைமைகள்

4.3 நிர்வாகச் செலவுகள்

உருப்படிகள்	செலவுகள் (மாதாந்தம் ரூபா)	செலவுகள் (வருடாந்தம் ரூபா)

4.4 நிர்வாக நிலையான சொத்து

உருப்படிகள்	பெறுமதி ரூபா	வருடாந்தத் தேய்வு ரூபா
		1 வது வருடம்

05. நிதித் திட்டம்

5.1 வணிகத்தை ஆரம்பிக்க முன்னரான கருமங்களும் செலவும்

வணிகத்தை ஆரம்பிக்க முன்னரான கருமங்கள்	செலவுகள்

5.2 மொத்த முதலீட்டு மதிப்பீடு

	உத்தேச முதலீடுகள்		மொத்த முதலீடு ரூபா
	உரிமையாளர் ஈடுபடுத்தியது	வங்கிக் கடன் ரூபா	
நிலையான சொத்து			
மொத்த நிலையான சொத்து (A)			
ஆரம்பிக்க முன்னரான செலவு			
ஆரம்பிக்க முன்னரான மொத்தச் செலவு (B)			
தொழிற்படு மூலதனம்			
மொத்த தொழிற்படு மூலதனத்தின் தேவைப் பாடு (C)			
மொத்த முதலீடு (A+B +C)			

5.3 மதிப்பிடப்பட்ட காசுப் பாய்ச்சல் கூற்று

	ரூபா	ரூபா
காசு உட்பாய்ச்சல் கழி காசு வெளிப் பாய்ச்சல்		
கால முடிவில் காசு மீதி		

5.4 உத்தேச பெறுபேற்றினைக் கணிப்பீடு செய்யும் அட்டவணை

விற்பனை வருமானம்	ரூபா	ரூபா
கழி மொத்த உற்பத்திக் கிரயம் கழி மொத்த உற்பத்தியல்லாக் கிரயம்		
தேறிய இலாபம்		

விடை எழுதுவோம்



1. நிதித் திட்டம் என்றால் என்ன?
2. வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முன்னர் ஏற்படும் செலவுகளைக் குறிப்பிடுக.
3. முதலீட்டு மதிப்பீடொன்றில் உள்ளடக்கப்படுகின்ற விடயங்களைக் குறிப்பிடுக.
4. வணிகமொன்றில் காசு உட்பாய்ச்சல், வெளிப்பாய்ச்சல் இடம்பெறும் வழிகள் எவை?
5. மதிப்பிடப்பட்ட காசுப் பாய்ச்சல் கூற்றொன்றில் உள்ளடக்கப்படும் விடயங்கள் எவை?

அத்தியாயம் - 6

வணிக அமைப்புக்கள்

இவ்வத்தியாயத்தில் கீழ்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

6.1 வணிக அமைப்புக்களை இனங்காணல்

6.2 வணிக அமைப்புக்களின் வகைகள்

6.3 தனியுடைமை வணிகம்

6.4 பங்குடைமை வணிகம்

6.5 கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள்

6.6 அங்கீகார வணிகம்



6.1 வணிக அமைப்புக்களை இனங்காணல்

தற்கால மனிதர்களின் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவு செய்வதற்கு பல்வகையான வணிகங்கள் துணைபுரிகின்றன. இதற்கமைய மனிதர்களின் அன்றாட வாழ்க்கையின் சகல கருமங்களிலும் வணிகம் தொடர்புபடுகின்றது. அன்றாட மனித தேவைகளான உணவு, நீர், உடை போன்றன மட்டுமன்றி அனைத்து அன்றாடத் தேவைகள் விருப்பங்களை நிறைவேற்றுகின்ற வேளையிலும் வணிகங்களின் தலையீட்டைக் காணக்கூடியதாக உள்ளது. இவ்வணிகங்கள் பல்வேறு வகையான அமைப்புக்களாக உள்ளன. இவ்வாறான ஒவ்வொரு வகை அமைப்பு தொடர்பாகவும் அறிந்து கொள்வதே இங்கு எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.

உதாரணம் :- நீங்கள் உபயோகிக்கும் அப்பியாசப் புதத்கம், பேனை, பென்சில் போன்ற பொருட்கள்.

வங்கிச் சேவை, காப்புறுதிச் சேவைகளை வழங்குகின்ற பல்வேறு நிறுவனங்கள்.

செயற்பாடு - 1

உமது வீட்டின் அன்றாடத் தேவைகள் சிலவற்றைக் குறிப்பிட்டு அவற்றைப் பூர்த்தி செய்ய உதவும் வணிக நிறுவனங்களைப் பெயரிடுக.

தொடர் இல	தேவை	வணிக நிறுவனம்
1		
2		
3		
4		
5		

மேலுள்ள செயற்பாட்டில் ஈடுபட்ட உமக்குத் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவு செய்து கொள்ளும் பொருட்டு பல்வேறு தரப்பினர்களின் உதவியைப் பெற வேண்டியிருப்பதையும் இவை அனைத்தினதும் பின்னணியில் வணிகம் காணப்படுகின்றது என்பதையும் தெளிவாக விளங்கி இருப்பீர்கள். வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கும் அதனை நடாத்திச் செல்வதற்கும் நபர்கள் குழுவாக ஒன்றிணைய

வேண்டும். இவ்வாறு பொது நோக்கத்தை அடைவதற்காக ஒன்றிணைந்த குழுக்களை உள்ளடக்கிய பிரிவு வணிக அமைப்பு எனப்படும். இதற்கமைய தற்காலத்தில் மனிதர்களின் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்வதற்காக பல்வகையான வணிக அமைப்புக்கள் தோன்றியுள்ளன. மனிதர்களின் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்யும் பொருட்டு மட்டுப்படுத்தப்பட்ட வளங்களை உபயோகித்து இலாபம் உழைத்தல் சமூக நலன்கள் அல்லது பிறிதொரு நோக்கத்தை அடைந்து கொள்வதற்காகப் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை உற்பத்தி செய்து விநியோகிக்கும் கருமங்களில் ஈடுபடுகின்ற நிறுவனங்கள் வணிக அமைப்பு எனப்படும்.

எந்தவொரு வணிக அமைப்பிலும் அவதானிக்கக் கூடிய பொதுவான பண்புகள் சில கீழே தரப்படுகின்றன.

- பொது நோக்கமொன்று இருத்தல்
- வரையறுக்கப்பட்ட வளப் பாவனை
- பொருளாதார நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடல்
- நபர்கள் குழுவாக ஒன்றிணைந்து இருத்தல் (உரிமையாளர்கள், ஊழியர்கள் போன்ற)
- ஒருமைப்பாட்டுடனான தொடர்பு காணப்படுதல்

6.2 வணிக அமைப்புக்களின் வகைகள்

தற்காலத்தில் மனிதர்களின் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்யும் பொருட்டு பல்வேறு வகையான வணிக அமைப்புக்கள் தோற்றம் பெற்றுள்ளன.

இவ்வாறு தோற்றம் பெற்றுள்ள பல்வேறு வடிவங்களிலான வணிக அமைப்புக்களை பல்வேறு எடுகோள்களுக்கு ஏற்ப வகைப்படுத்தலாம்.

அவற்றுள் அதிகமாக பயன்படுத்தப்படுகின்ற பிரதான நியதிகள் மாத்திரம் கீழே கவனத்தில் கொள்ளப்படுகின்றன.

- உரிமை அடிப்படையில்
- நோக்க அடிப்படையில்

உரிமையின் அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்தல்

வணிகமொன்றினை ஆரம்பிப்பதற்கு நிதி வளங்கள் ஈடுபடுத்தப்பட்டுள்ள முறையை அடிப்படையாகக் கொண்டு வணிகத்தின் உரிமையை விபரிக்க முடியும். வணிகத்திற்கு வளங்களை ஈடுபடுத்துகின்ற நபர்கள் உரிமையாளர்கள் என அழைக்கப்படுகின்றனர். வணிகத்தின் மூலம் உழைக்கப்படும் இலாபம் அல்லது நட்டத்தை ஏற்றுக் கொள்பவர்கள் வணிகத்தின் உரிமையாளர்கள் ஆவர்.

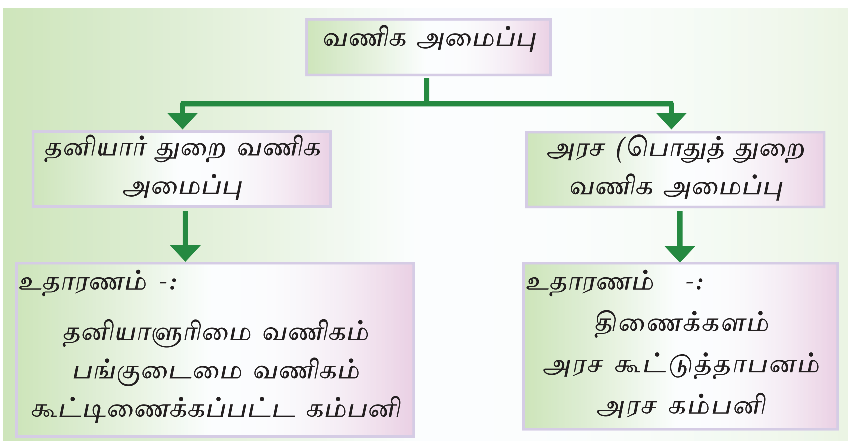
உரிமையின் அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களைப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்த முடியம்.

- தனியார்துறை வணிகம்
- பொதுத் துறை (அரச) வணிகம்

வணிகமொன்றுக்கு ஒருவர் அல்லது பல நபர்கள் ஒன்றிணைந்து மூலதனமிட்டிருப்பின் அதன் உரிமை தனியார் துறையைச் சாரும். அப்போது அது தனியார் துறை வணிகம் எனப்படும்.

அதே போன்று வணிகமொன்றுக்கு அரசு மூலதனமிட்டிருப்பின் அதன் உரிமை அரசுக்கு உரித்தாவதோடு அதனை அரச துறைவணிகம் என அழைப்பர்.

உரிமையின் அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்தக் கூடிய விதத்தை பின்வருமாறு காட்ட முடியும்.



6.1 அட்டவணை உரிமையின் அடிப்படையில் வணிக அமைப்பினை வகைப்படுத்தல்

நோக்கத்தின் அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்தல்

முயற்சியாளர்கள் பல்வேறு நோக்கங்களை அடைந்து கொள்ளும் எதிர்பார்ப்பில் வணிகங்களை நடத்திச் செல்கின்றனர். வணிகங்களை நடத்திச் செல்கின்ற நோக்கத்தின் அடிப்படையில் அவற்றைப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்திக் காட்டலாம்.

- இலாப நோக்கமுடைய வணிகம்
- இலாப நோக்கமற்ற வணிகம்

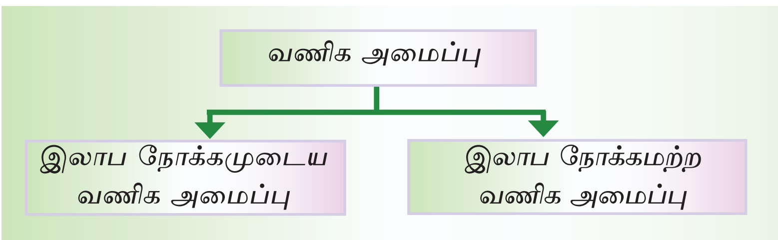
முயற்சியாளர் செலவுகள் செய்து பொருட்கள் சேவைகளை உற்பத்தி செய்து அவற்றை சந்தையில் முன் வைத்து இலாபமீட்டுவதை நோக்கமாகக் கொண்டு வணிகத்தில் ஈடுபடுவார்களாயின் அவ்வகையான வணிகம் இலாப நோக்கமுடைய வணிகம் ஆகும்

உதாரணம் :- தனியார் வைத்தியசாலை
தனியார் வங்கி
சிறப்புச் சந்தைகள்
ஆடை உற்பத்தி நிறுவனம்

அத்தோடு சில வணிகங்களின் பிரதான நோக்கமாக அமைவது செலவுகள் செய்து பொருட்கள் சேவைகளை வழங்குவதனூடாக இலாபம் உழைக்காமல் சமூகத்திற்கு நன்மைகளைப் பெற்றுக் கொடுப்பதாகும். அவ்வாறான வணிகம் இலாப நோக்கமற்ற வணிகம் எனப்படும்.

உதாரணம் :- செஞ்சிலுவைச் சங்கம்
அரிமா சங்கம் (Lions Club)
சர்வோதயம்
விளையாட்டுக் கழகம்

இலாப நோக்கமுடைய வணிகங்களும் இலாப நோக்கமற்ற வணிகங்களும் தனியார் துறை போன்று அரச துறையிலும் காணப்படுகின்றன. நோக்க அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களின் வகைகளை 6.2 இலுள்ள பாய்ச்சல் கோட்டு வரைபடம் மூலம் அவதானிக்கலாம்.



அட்டவணை 6.2 நோக்கத்தின் அடிப்படையில் வணிக அமைப்பு

செயற்பாடு - 2

உமது அன்றாட வாழ்க்கைத் தேவைகளை நிறைவேற்றுகின்ற நிறுவனங்கள் சிலவற்றை குறிப்பிட்டு அந்த நிறுவனங்கள் தொடர்பான தகவல்களைக் கீழேயுள்ள அட்டவணைக்கேற்ப பூர்த்தி செய்யுங்கள்.

தொடர் இல	நிறுவனம்	நோக்கம்	உரிமை
1	சிறப்புச் சந்தை	இலாபம்	தனியார்
2			
3			
4			
5			

மேற்படி தகவல்களைப் பரிசீலித்து முயற்சியாளர்களால் ஆரம்பித்து நடத்தப்படுகின்ற வணிகங்களைப் பல்வேறு அடிப்படையில் வகைப்படுத்தலாம் என்பது உமக்குத் தெளிவாகப் புலப்பட்டு இருக்கும். இந்த வியாபார அமைப்புக்களில் தனக்கு மிகவும் பொருத்தமான வியாபார அமைப்பு எது எனத் தெரிவுசெய்து அதனை நடத்திச் செல்லக்கூடிய திறமையினை முயற்சியாளர் பெற்றிருத்தல் வேண்டும்.

இவ் அத்தியாயத்தில் நாம் கலந்துரையாடவிருப்பது உரிமையை அடிப்படையாகக் கொண்டு நடத்தப்படுகின்ற கீழே தரப்படுகின்ற தனியார்துறை வணிக அமைப்பு வகைகளை மாத்திரம் பற்றியதாகும்.

- தனியாள் உரிமை வணிகம்/ தனியுடைமை
- பங்குடைமை வணிகம்
- கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள்

6.3 தனியாள் உரிமை வணிகம்

தற்காலத்தில் அதிகமான முயற்சியாளர்களால் ஆரம்பித்து நடத்திச் செல்லப்படுகின்ற வணிக அமைப்பொன்றாகத் தனியாள் உரிமை வணிகத்தைக் கூற முடியும். இது தனியாள் வணிகம், தனிநபர் வணிகம் என்ற பெயர்களாலும் அழைக்கப் படுகின்றது. முயற்சியாளருக்குச் சிறிய மூலதனத்துடன் மிக இலகுவாக இவற்றை ஆரம்பிக்க முடிவதோடு உலகின் எல்லா நாடுகளிலும் இவ் வணிக அமைப்பு வகை பரவிக் காணப்படுவதை அவதானிக்க முடிகிறது.



உரு - 6.3

உரிமை தனியொருவருக்கு உரியதாகவும், உரிமையாளராலேயே ஆரம்பித்து வணிக நடவடிக்கைகளை நடத்திச் செல்கின்ற வணிகம் தனியுடைமை வணிகம் ஆகும்.

தனியாள் உடைமை வணிகத்தின் அடிப்படைப் பண்புகள்

தனியார் உடைமை வணிகத்தின் அடிப்படைப் பண்புகள் சில கீழே காட்டப்பட்டுள்ளன.

✧ ***உரிமையாளரால் மூலதனம் இடப்படல்***

வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு அவசியமான பல்வேறு வளங்களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு ஆரம்ப மூலதனம் அவசியமாகும். அம் மூலதனத்தை உரிமையாளரே இடுவது தனியாள் உரிமை வணிகத்தின் பண்பாகும். தான் சேமித்து வைத்திருந்த பணம், உறவினர், நண்பர்கள் மூலம் பெற்ற பணம் தனது சொத்துக்களை விற்று அல்லது அடகு வைத்துப் பெற்ற பணம் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களில் இருந்து பெற்ற கடன்கள் போன்ற பல்வேறு வழிகளில் வணிகத்திற்கான மூலதனம் பெறப்படுகின்றன.

✧ ***உரிமை தனியொருவருக்கு உரித்தானதாக இருத்தல்***

தனியாள் உடைமை வணிகத்திற்கு அவசியமான மூலதனம் தனியொருவரால் ஈடுபடுத்தப்படுவதால் அதன் உரிமையும் மூலதனத்தை ஈடுபடுத்திய அவரையே சாரும்.

✧ ***இலாப நட்டங்களைத் தனியொருவர் அனுபவித்தல்***

வணிகம் மூலம் உழைக்கும் இலாபம் வணிகத்தின் உரிமையாளர்க்கு உரியதாகும் அவ்வாறே வணிகத்திற்கு நட்டம் ஏற்படின் அதனையும் உரிமையாளர் தனியாகவே அனுபவிக்க நேரிடும்.

✧ ***தொடர்ந்து இயங்கும் நிலைமை காணப்படாமை***

முயற்சியாளரின் மரணம், சித்த சுயாதீனமற்றுப் போதல் மற்றும் வேறு சில பாதிப்புக்கள் காரணமாக வணிகத்தின் வாழ்தன்மை முடிவடையலாம்.

✧ ***உரிமையாளரின் பொறுப்பு வரையறுக்கப்படாமை***

பொதுவாகப் பொறுப்பு என்று கருதப்படுவது வணிகத்திற்காக வெளி நபர்களிடம் இருந்து பெற்றுக் கொள்ளும் கடன்களை ஈடுசெய்வதற்கான கடப்பாடு ஆகும். இவ்வகையான வணிகங்களில் உரிமையாளரின் பொறுப்பு வரையறுக்கப்படவில்லை. அதனால் உரிமையாளருக்குரிய சொந்த சொத்துக்களைக் கூடப் பொறுப்புக்களை ஈடு செய்வதற்கு அர்ப்பணிக்க நேரிடலாம்.

✧ **பதிவு செய்தல் கட்டாயமில்லை**

தனியாள் உடைமை வணிகம் பதிவு செய்ய வேண்டிய கட்டாயமில்லை. எனினும் வணிகத்தைப் பதிவு செய்வது மிகவும் பயனுடையதாகும். அவ்வாறு பதிவு செய்யும் போது வணிகத்தின் பெயர் பதிவு செய்யப்படும். வணிகத்தின் பெயரை 1918 ம் ஆண்டு 06 ம் இலக்க வணிகப் பெயர் பதிவு கட்டளைச் சட்டத்திற்கு அமைவாக உரிய மாகாண சபையில் வணிகத்தை நடத்துகின்ற எல்லைப் பிரதேசத்திற்குரிய பிரதேச செயலகத்தில் பதிதல் வேண்டும்.

✧ **சட்ட ஆளுமை காணப்படாமை**

இவ் வகையான வணிகங்களில் வணிகத்தின் பெயரால் சட்ட நடவடிக்கைகள் மேற் கொள்ள முடியாது என்பதையே இது குறிக்கின்றது. அவ்வாறு நடவடிக்கைகள் மேற் கொள்ள அவசியமாயின் உரிமையாளரின் சொந்தப் பெயரில் அவற்றை மேற் கொள்ள வேண்டும்.

உதாரணம் :- வழக்குத் தொடருதல், வங்கிக்கடன் பெறல், வாகனக் கொள்வனவு போன்ற நடவடிக்கைகள் வணிகத்தின் பெயரில் அல்லாமல் உரிமையாளரின் பெயரில் மேற்கொள்ளல் வேண்டும்.

✧ **உரிமையாளரின் சுய விருப்பத்திற்கமைய முடிவுகளை மேற்கொள்ளக் கூடியதாக இருத்தல்**

உதாரணம் :- ஊழியர்களை வேலைக்கமர்த்துதலும் விலக்குதலும் மற்றும் வணிக நடவக்கைகளை விரிவுபடுத்துதல்.
பொருட்களின் விலைகளை தீர்மானித்தல்.

தனியுடைமை வணிகமொன்றை ஆரம்பித்தல்

தனியுடைமை வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பது இலகுவாகயிருப்பினும் அது தொடர்பாக முயற்சியாளரினால் பிரயோக ரீதியாக கடைப்பிடிக்க வேண்டிய சில வழிமுறைகள் உள்ளன. அவை கீழ்வருமாறு

✧ வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு எதிர்பார்க்கும் எல்லைப் பிரதேசத்திற்குரிய பிரதேச செயலகத்தில் கீழே குறிப்பிடப்படும் விண்ணப்பப் படிவங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.

1. தனியுடைமை வணிகத்தின் பெயரைப் பதிவு செய்து கொள்வதற்கான விண்ணப்பப்படிவம்
2. வணிகத்தின் பெயரைப் பதிவதற்குத் தேவையான கிராம சேவகரின் அறிக்கைக்குரிய விண்ணப்பப்படிவம்

✧ கிராம உத்தியோகத்தர் அத்தாட்சிப்படுத்திய அறிக்கையையும் பூரணப்படுத்திய விண்ணப்பப்படிவத்தையும் பதிவு செய்வதற்கான கட்டணத்தையும் சேர்த்து பிரதேச செயலாளரிடம் ஒப்படைத்தல்.

மேற்கூறிய ஆவணங்களையும் கட்டணத்தையும் செலுத்திய பின்னர் அவை தொடர்பான காரணங்களை பிரதேச செயலாளர் தேடியறிந்து அதனை ஏற்றுக் கொள்வதாயின் பிறகு வணிகத்தைப் பதிவு செய்து அதற்கான வியாபார பெயர் பதிவு சான்றிதழை விநியோகிப்பார்.

செயற்பாடு - 3

தனியுடமை வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு உரிய விண்ணப்பப் படிவத்தைத் தயார் செய்க.

1. அவ்விண்ணப்பப் படிவத்தில் கேட்கப்பட்டுள்ள விடயங்களை அவதானியுங்கள்
2. அவ்விண்ணப்பப் படிவத்தைப் பூரணப்படுத்துவதற்கு அவசியமான தகவல்களை உமது நண்பர்களுடன் கலந்துரையாடிச் சேகரியுங்கள்.

தனியுடமை வணிகமொன்றின் அனுகூலங்கள்

- குறைந்த மூலதனத்துடன் ஆரம்பிக்கக் கூடியதாக இருத்தல்
- குடும்ப அங்கத்தவர்களைப் பங்கு பெறச் செய்யக் கூடியதாக இருத்தல்
- வணிகத்தை ஆரம்பிப்பது இலகு.
- வணிகரின் முயற்சி மற்றும் அர்ப்பணிப்பின் மூலம் வணிகத்தை முன்னேற்றமடையச் செய்யக் கூடியதாக இருத்தல்.
- சுதந்திரமாக தீர்மானங்களை மேற்கொள்ள முடிதல்
- சகல இலாபங்களும் உரிமையாளர்க்கு உரித்தானதாக இருத்தல்
- சட்டக் கட்டுப்பாடுகள் குறைவு
- வணிகத் தன்மைகளின் இரகசியத் தன்மை பாதுகாக்கப்படல்

தனியுடமை வணிகத்தின் பிரதி கூலங்கள்/ வரையறைகள்

- மூலதனம் ஈட்டும் வழிமுறைகள் வரையறைக்குட்பட்டிருத்தல்
- வணிகத்திற்குச் சட்ட ஆளுமை காணப்படாமை
- உரிமையாளரின் பொறுப்பு வரையறுக்கப்படாமை
- வணிகத்திற்கு நீடித்திருக்கும் தன்மை காணப்படாமை
- வணிகத்தின் நட்டங்களை உரிமையாளர் தனியாகப் பொறுப்பேற்க வேண்டியிருத்தல்.
- உரிமையாளர் தனியாக மேற்கொள்ளும் வணிகத் தீர்மானங்கள் சில நேரங்களில் பிழையாக அமைதல்.

செயற்பாடு - 4

ருமாஸ் என்பவர் தான் சேமித்து வைத்திருந்த சிறு தொகைப் பணத்தைக் கொண்டு வணிகமொன்றை ஆரம்பித்தார். அதற்காக அவருக்கு அதிக சிரமமோ அதிக காலமோ தேவைப்படாததையிட்டு அவர் மகிழ்ச்சி அடைந்தார். அவர் அர்ப்பணிப்புடன் வணிகத்திற்காகக் கருமமாற்றினார்.

பல்வேறு பிரச்சினைகள் தோன்றிய போதும் அவர் அவற்றிற்கு உடனடியாக தீர்வுகளைக் கண்டு அப்பிரச்சினைகளைத் தமது அனுபவங்களாக மாற்றியமைத்து வணிக நடவடிக்கைகளைத் தொடர்ந்துத் நடத்திச் சென்றார்.

ஒரு சந்தர்ப்பத்தில் தனது ஊழியர் ஒருவரினால் ஏற்பட்ட தவறுக்காக வாடிக்கையாளர் வழக்குத் தொடர்ந்ததால் ருமாஸுக்கு நீதிமன்ற நடவடிக்கைகளுக்கு முகங்கொடுக்க வேண்டியேற்பட்டது. அவ்வாறு இருந்தும் தனது திட்டத்திற்கமைவாகச் செயற்பட்டு வணிகத்தை இலாபகரமானதாக நடாத்திச் செல்வதற்கு அவரால் முடியுமானதாக இருந்தது.

தனது வணிக நடவடிக்கைகளை மேலும் முன்னேற்றுவதற்கான தேவை ருமாஸுக்கு எழுந்த போதும் அதற்குத் தேவையான மேலதிக மூலதனத்தைப் பெற்றுக் கொள்வது கடினமான காரியம் என்பது அவருக்குப் புலனாகியது. இங்கு தொடர்ந்து வங்கிக் கடனைப் பெறக்கூடிய வாய்ப்பு இருந்தும் கூட அவற்றைத் திருப்பிச் செலுத்துவதிலுள்ள ஆபத்தை உணர்ந்து அவர் அது தொடர்பில் ஆர்வங்காட்டவில்லை.

தனது வணிகத்தின் அதிக வேலைப்பழு காரணமாக ருமாஸ் நோய் வாய்ப்பட்ட நிலையிலும் வணிக நடவடிக்கைகளை முடியமான அளவு வெற்றிகரமாக நடாத்திச் செல்வதற்கு அவர் தன்னாலான முயற்சிகளை மேற்கொண்டார்.

1. மேற் கூறிய வணிகம் எவ்வகை வணிக அமைப்பிற்கு உரியதாகும். உமது விடைக்கான காரணங்களைக் குறிப்பிடுக.
2. இவ் வணிக அமைப்பின் அனுகூலம் பிரதிகூலங்களைக் குறிப்பிடுக.

6.4 பங்குடமை வணிகம்

தனியார் துறையின் வணிக அமைப்பு வகையொன்றாகப் பங்குடைமை வணிகங்களுக்குப் பொருளாதாரத்தில் முக்கிய இடம் கிடைத்துள்ளது. முயற்சியாளர் தனித்தனியாக வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவதை விடக் குழுவாகச் செயற்படக் கூடியதாக இருப்பதே பங்குடைமை வணிகம் தோன்றுவதற்குக் காரணமாக அமைந்தது எனத் தெளிவாகின்றது. அத்தோடு அதிக மூலதனத்தைத் திரட்ட முடிதல், திறமையான முகாமைத்துவத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளக் கூடியதாக இருத்தல், பல்வேறு ஆற்றலுள்ள நபர்களை வணிகத்துடன் தொடர்புபடுத்துதல் போன்ற தேவைகளைக் கருத்திற் கொண்டு பங்குடைமை வணிகம் தோன்றியுள்ளதாகக் கூற முடியும். கணக்காளர்கள், வழக்கறிஞர்கள், வரி சேகரிப்பாளர், வைத்திய தொழில் போன்ற

தொழில் துறைகளில் ஈடுபடுகின்ற நபர்களும் மற்றும் உற்பத்தி, வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட்டுள்ள பிரிவினர்களும் பங்குடைமை வணிகத்தை நடத்திச் செல்வதைக் காணக் கூடியதாக உள்ளது.

இலங்கையில் பங்குடைமை வணிக மொன்றை நடாத்திச் செல்வது தொடர்பாக 1890 ஆம் ஆண்டு பங்குடைமை கட்டளைச் சட்டம் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்றது. இச்சட்டத்திற்கு அமைவாகப் பங்குடைமை வணிகம் பின்வருமாறு வரை விலக்கணப் படுத்தப்பட்டுள்ளது.



உரு - 6.4

இலாபம் உழைக்கும் நோக்கில் இருவர் அல்லது அதற்கு மேற்பட்டோருக்கு இடையிலான தொடர்பு பங்குடைமை வணிகம் எனப்படும்.

பங்குடைமை வணிகமொன்றின் அடிப்படைப் பண்புகள்

பங்குடைமை வணிக மொன்றில் அவதானிக்கக் கூடிய விசேடமான சில பண்புகள் கீழே தரப்படுகின்றன.

- **பங்காளர் எண்ணிக்கை**

பங்குடைமை ஒன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு அவசியமான ஆகக் குறைந்த பங்காளர் எண்ணிக்கை இரண்டாகவும் ஆகக் கூடிய பங்காளர் எண்ணிக்கை இருப்பதாகவும் வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது.

- **பங்காளர்களுக்கிடையில் ஒப்பந்த ரீதியிலான தொடர்பு காணப்படுதல்**

பங்காளர்களுக்கிடையில் ஏற்படுத்திக் கொள்ளப் படுகின்ற ஒப்பந்தத்தின் பிரகாரம் பங்குடைமை வணிகம் ஆரம்பிக்கப்படுகின்றது. அவ்வொப்பந்தம் எழுத்து, வாய்மொழி அல்லது நடத்தை மூலமாக ஏற்பட முடியும். இவ்வாறு பங்குடைமை வணிக நடவடிக்கை தொடர்பாக பங்காளர்களுக்கிடையில் ஏற்படுத்திக் கொள்கின்ற உடன்படிக்கை பங்குடைமை ஒப்பந்தம் என அழைக்கப்படும்.

- **நிலைத்திருக்கும் தன்மை காணப்படாமை**

பங்குடைமை ஒப்பந்தம் மாற்றமடைதல், பங்காளரொருவரின் மரணம், சித்த சுவாதீனமற்றுப் போதல், செயலிழத்தல் போன்ற காரணிகள் பங்குடைமை வணிகத்தின் நிலைத்திருக்கும் தன்மைக்குத் தடைகளை ஏற்படுத்துகின்றன என்பதே இதன் மூலம் கருதப்படுகின்றது.

✧ **பங்காளர்களுடைய பொறுப்புக்கள் வரையறுக்கப்படாமை**

பங்குடைமை வணிக செயற்பாடுகளின் மூலம் ஏற்படுகின்ற பொறுப்புக்களுக்குப் பங்காளர்கள் வரையறுக்கப்படாத பொறுப்புடையவர்களாக உள்ளனர் என்பதே இதன் மூலம் கருதப்படுகின்றது. பங்குடைமை வணிகத்தின் பொறுப்புக்களைத் தீர்க்கும்போது வணிகத்தின் சொத்துக்கள் போதாத விடத்து பங்காளர்களின் சொந்தச் சொத்துக்களைக் கூட விற்றுக் கடன்களைத் தீர்ப்பதற்கு இங்கு பங்காளர்களுக்கு நேரிடுகின்றது.

✧ **சட்ட ஆளுமை காணப்படாமை**

பங்குடைமை வணிகம் சட்டத்தின் முன் தனி மனிதனாகக் கருதப்படாததால் பங்குடைமை வணிகத்தின் பெயரில் சட்ட நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட முடியாது. அதனால் பங்குடைமை வணிகம் தொடர்பான சட்ட நடவடிக்கைகளின் போது பங்குடைமை வணிகத்தின் பேரில் அல்லாமல் அவ்வப் பங்காளர்களின் தனிப்பட்ட பெயரிலேயே நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ள நேரிடுகின்றது.

✧ **பங்குடைமை வணிகத்தை பதிவு செய்தல் கட்டாயமில்லை**

பங்குடைமை வணிகமொன்றை பதிவு செய்தல் கட்டாயமன்று. ஆனாலும் பங்குடைமை வணிகமொன்றைப் பதிவு செய்வதனூடாகப் பல்வேறு நன்மைகளை அடைந்து கொள்ள முடியும். இங்கு பதிவு செய்வது பங்குடைமையின் பெயரை ஆகும். 1918 ம் ஆண்டு 6ம் இலக்க வணிகப் பெயர் பதிவுக் கட்டளைச் சட்டத்திற்கு அமைவாக உரிய மாகாண சபையில் வணிகம் அமைந்துள்ள பிரதேச எல்லையிலுள்ள பிரதேச செயலகக் காரியாலயத்தில் பதிவு செய்து கொள்ளல் வேண்டும்.

✧ **அனைத்து பங்காளரும் ஏனைய பங்காளர்களின் முகவராகச் செயற்படுதல்**

பங்குடைமை வணிக நடவடிக்கைகளின் போது ஒவ்வொரு பங்காளர்களும் மேற்கொள்கின்ற நடவடிக்கைகளுக்கு ஏனைய பங்காளர்களும் பொறுப்பு டையவர்களாக உள்ளனர். அதனால் ஒவ்வொரு பங்காளர்களும் அடுத்த பங்காளரின் முகவராகக் கருதப்படுகின்றனர்.

பங்குடைமை வணிகமொன்றை ஆரம்பித்தல்

தனியுடமை வணிகமொன்றை ஆரம் பித்த முறையின் பிரகாரம் பங்குடைமை வணிகமொன்றையும் ஆரம்பிக்கலாம். ஆனாலும் பங்குடைமை வணிகத்தின் பங்காளர்களின் உச்ச எண்ணிக்கை 20 ஆக இருப்பதால் ஆரம்பித்து நடத்திச் செல்லும் போது பல்வேறு நடைமுறைப் பிரச்சனைகளுக்கு முகங் கொடுக்க



உரு - 6.5

நேரிடலாம். பங்குடைமை ஒப்பந்த மொன்றை வாய்மொழி மூலமாகவோ அல்லது நடத்தை மூலமாகவோ அல்லது எழுத்து மூலமாகவோ ஏற்படுத்திக் கொள்ள முடியுமாக இருந்தாலும் எழுத்து மூல ஒப்பந்தத்தின் மூலம் பங்குடைமை வணிகத்தை ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்வது மிகவும் பொருத்தமானதாகும். இவ்வாறு ஏற்படுத்திக் கொள்கின்ற எழுத்து மூலமான உடன்படிக்கை பங்குடமை உறுதிப் பத்திரம் என அழைக்கப்படுகின்றது.

பங்குடைமை வணிகம் தொடர்பாக ஏற்படுத்திக் கொள்கின்ற எழுத்து மூலமான உடன்படிக்கையின் முக்கியத்துவம் யாதெனில் பங்குடைமை வணிகமொன்றை நடைமுறைப் பிரச்சினைகள் இன்றி நடாத்திச் செல்வதற்காகும்.

பங்குடைமை ஒப்பந்தமொன்றில் உள்ளடங்க வேண்டிய சில உடன்பாடுகள் கீழ்வருமாறு காட்டப்பட்டுள்ளன.

- பங்காளர்களின் மூலதனப் பங்களிப்பு விதம்
- பங்காளர் இலாப நட்டங்களைப் பகிரும் விதம்
- பங்காளர் வணிகக் கருமங்களில் ஈடுபடுகின்ற விதம்
- பங்காளர்களுக்கு சம்பளத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளும் விதம்
- பங்காளர்களின் உரிமைகளும் பொறுப்புக்களும்
- பங்குடைமை வணிகத்தை நடத்திச் செல்வது தொடர்பான வேறுபொது உடன்பாடுகள்
- பங்குடைமை வணிகத்தைக் கலைப்பது தொடர்பான விபரம்
- மூலதனத்திற்கு மேலதிகமாகப் பங்காளர்களால் வழங்கப்படுகின்ற கடன்களுக்கு வட்டி செலுத்தும் விதம்

பங்குடைமை வணிகத்தின் அனுகூலங்கள்

- இலகுவாக ஆரம்பிக்கக் கூடியதாக இருத்தல்
- அதிக மூலதனத்தைத் திரட்டக் கூடியதாக இருத்தல்
- கூட்டாகத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ள முடிதல்
- பங்குடைமை வணிகத்தின் பொறுப்புக்கள் பங்காளர்களுக்கிடையில் பகிரப்படுதல்
- பங்காளர்களிடம் காணப்படுகின்ற பல்வேறு ஆற்றல்களைப் பயன்படுத்தக் கூடியதாக இருத்தல்.

பங்குடைமை வணிகத்தின் பிரதிகூலங்கள்/ வரையறைகள்

- பொறுப்பு வரையறுக்கப்படாமை.
- சட்ட ஆளுமை காணப்படாமை.
- பங்காளர்களுக்கிடையில் கருத்து வேறுபாடுகள் ஏற்பட முடியுமாதல்.
- பங்குடைமையின் இலாபம் பங்காளர்களுக்கிடையில் பகிரப்படுதல்.
- நீடித்துழைக்கும் தன்மை காணப்படாமை.
- ஒரு பங்காளரின் தவறான நடவடிக்கையின் விளைவு ஏனைய பங்குதாரர்களையும் பாதிக்கும்.

செயற்பாடு - 5

ஆறுமுகம் சிரிதரனும் ஆறுமுகம் மனோகரனும் இணைந்து ஆடைகளை விற்பனை செய்யும் பங்குடைமை வணிகமொன்றை ஆரம்பித்தனர். இவ் வணிகத்தை ஆறுமுகம் டிரேடர்ஸ் எனும் பெயரில் பதிவு செய்வதற்கு இருவரும் இணங்கினர். பங்குடைமை வணிகத்திற்காக இருவரும் தலா 50 000 ரூபாய் வீதம் மூலதனத்தை இட்டதோடு இலாப நட்டங்களை இருவருக்குமிடையில் சமனாகப் பகிர்ந்து கொள்ளவும் உடன்பட்டனர் சிரிதரன் வேறு ஒரு தொழிலில் ஈடுபட்டடிருந்ததனால் அவர் வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடாமல் இருப்பதற்கும் மனோகரன் மாதாந்தம் 20 000 ரூபா சம்பளத்திற்கு வணிகத்தின் முகாமைக்கருமங்களில் ஈடுபடுவதற்கும் இணங்கினர் மற்றும் மூலதனத்திற்கு மேலதிகமாகப் பங்காளர்கள் வணிகத்தில் ஈடுபடுத்துகின்ற மேலதிக நிதிகளுக்கு 10 வீதம் வருடாந்த வட்டி வழங்குவதற்கும் தீர்மானித்தனர் அத்தோடு புதிய பங்காளர் ஒருவரைப் பங்குடைமையில் இணைத்துக் கொள்வதாயின் அவர்கள் இருவரினதும் விருப்பின் பேரில் இடம் பெற வேண்டும் எனவும் முடிவாகிறது.

மேற்கூறிய தகவல்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு ஆறுமுகம் ரேடர்ஸ் பங்குடமை வணிகத்திற்குரிய பங்குடமை ஒப்பந்தம் ஒன்றைத் தயார் செய்க.

6.5 கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனி

தனியார் துறையைப் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்ற பிரபல்யமான ஒரு வணிக அமைப்பாகக் கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள் இனங் காணப்படுகின்றன. கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனியொன்றை ஆரம்பிப்பது தொடர்பாக இலங்கையின் 2007ம் ஆண்டு 7ஆம் இலக்க கம்பனிச் சட்டம் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்றது.

இலங்ககையின் கம்பனிச் சட்டத்தின் பிரகாரம் ஒரு நபரினால் கூட கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனியொன்றை ஆரம்பிக்கக் கூடியதாக இருப்பதால் பெரும்பாலான முயற்சியாளர்கள் இதனை ஆரம்பிப்பதற்கு ஆர்வம் காட்டுவதை அவதானிக்க முடிகின்றது. அத்தோடு இவற்றுக்கு சட்ட ஆளுமை காணப்படுவதும் இது பிரபல்யமைடைவதற்குக் காரணமாகும்.

கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனியினைக் கீழ்வருமாறு இலகுவாக வரைவிலக்கணப் படுத்தலாம்.

2007 ஆம் ஆண்டு 7 ஆம் இலக்க கம்பனிச் சட்டத்தின் கீழ் பதிவு செய்யப்படுகின்ற சட்ட ஆளுமையுடையதும் நீடித்துழைக்கும் தன்மை கொண்டதுமான வணிக அமைப்பு கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனி ஆகும்.

கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளின் அடிப்படைப் பண்புகள்

கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளில் பொதுவாக அவதானிக்கக் கூடிய சில பண்புகள் கீழே தரப்படுகின்றன.

- **கம்பனிச் சட்டத்தின் கீழ் கூட்டிணைக்கப்பட்ட நிறுவனமாக இருத்தல்**

2007ம் ஆண்டு 7ம் இலக்க கம்பனிச் சட்டத்தின் கீழ் அனைத்து கம்பனிகளும் கூட்டிணைக்கப்படல் வேண்டும். அது கம்பனிப் பதிவாளர் காரியாலயத்தில் கம்பனி பதிவாளர் மூலம் இடம்பெறும்.

- **பங்குதாரர்கள் மூலம் மூலதனம் திரட்டப்படுதல்**

கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளுக்குத் தேவையான மூலதனம் பங்கு மூலதனத்தினூடாகத் திரட்டப்படுகின்றன.

- **பங்குதாரர்களின் பொறுப்பு வரையறுக்கப் பட்டிருத்தல்**

கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகளின் கடன் மற்றும் ஏனைய கடப்பாடுகள் தொடர்பாகப் பங்குதாரர்களின் பொறுப்புக்கள் வரையறுக்கப்பட்டு உள்ளன. கம்பனியிடமிருந்து கொள்வனவு செய்த பங்குகளின் பெறுமதிக்கு மாத்திரம் பங்குதாரர்களுடைய பொறுப்புக்கள் வரையறுக்கப்பட்டு இருப்பதை இது காட்டுகின்றது.

- **கம்பனியின் நிர்வாக நடவடிக்கைகள் இயக்குநர் சபையால் மேற்கொள்ளப்படல்**

கம்பனியின் நிர்வாகக் கருமங்கள் கம்பனியின் பங்குதாரர்களாகிய உரிமையாளர்களால் தெரிவு செய்யப்படுகின்ற இயக்குநர் சபையினால் நிறைவேற்றப்படுகின்றன.

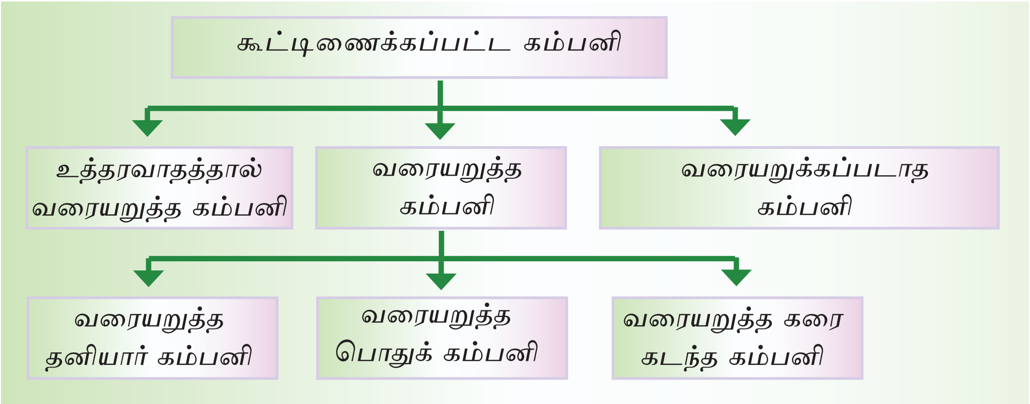
- **தொடர்ந்தியங்கும் தன்மை காணப்படுதல்**

கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள் அதன் பங்குதாரர்களிடமிருந்து வேறுபடுத்தப் பட்ட ஒரு சுயாதீனமான பிரிவாகும். இதன்படி கம்பனியின் பங்குதாரரின் மரணம், சித்த சுவாதீனமற்றுப் போதல் , பூரண அல்லது அரைகுறை செயலிழப்பு போன்ற விடயங்கள் வணிக நடவடிக்கைகளில் நீதொடர்ந்தியங்கும் தன்மை தடையாகாது.

- **சட்ட ஆளுமை காணப்படுதல்**

2007 ஆண்டு 7ம் இலக்க கம்பனிச் சட்டத்தின் பிரகாரம் கம்பனிகள் கூட்டிணைக்கப்படுகின்றன. அதனால் கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள் சட்டத்தின் முன் தனி மனிதனாகக் கருதப்படுகின்றன. அதற்கமைய ஒப்பந்தங்களை மேற் கொள்ளல். சொத்துக்களைக் கொள்வனவு செய்தல், நிதி நிறுவனங்களிடமிருந்து கடன்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல் போன்ற கருமங்களைக் கம்பனியின் பெயரில் மேற்கொள்ள முடியும்.

2007 ஆண்டு 07ம் இலக்கக் கம்பனிச் சட்டத்திற்கு அமைவாக ஆரம்பிக்க முடியுமான கம்பனி வகைகள் கீழ் வரும் 6.6 பாய்ச்சல் கோட்டு வரைப்படம் மூலம் காட்டப்படுகின்றது.



6.6 அட்டவணை கம்பனிச் சட்டத்தின் பிரகாரம் ஆரம்பிக்கக் கூடிய கம்பனி வகைகள்

கம்பனிச் சட்டத்தின் பிரகாரம் பல் வகையான வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகளை ஆரம்பிக்க முடியும். இங்கு நாம் வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனிகள் பற்றி மாத்திரமே கலந்துரையாட உள்ளோம். அதிகமான சிறிய மற்றும் மத்திய அளவு வணிகர்கள் சொந்த வணிகம் தொடர்பில் இவ்வகையான கம்பனிகளுக்கு அதிகமான விருப்பத்தை வெளிப்படுத்தி வருகின்றனர்.

வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனி

இலங்கையின் முயற்சியாளர்கள் மத்தியில் தற்போது பிரபல்யமடைந்துள்ள வணிக அமைப்பு வகையாக, வரையறுத்த தனியார் கம்பனி இனங்காணப்படுகின்றது. ஒரு முயற்சியாளரினால் கூட ஆரம்பிக்க முடிதல், சட்ட ஆளுமை காணப்படல், குடும்ப அங்கத்தவர்கள், உறவினர்கள் நண்பர்களை இணைத்து வணிகத்தை ஆரம்பிக்க முடிதல் போன்ற விடயங்கள் இப்பின்னணி தோன்றுவதற்குக் காரணமாக அமையப் பெற்றுள்ளன என்பது தெளிவாகின்றது.

2007 ஆண்டு 07ம் இலக்கக் கம்பனிச் சட்டத்தின் பிரகாரம் வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனிகளுக்குப் பின்வருமாறு வரைவிலக்கணம் முன் வைக்கப்படுகின்றது

பொதுமக்களுக்குக் கம்பனி விநியோகிக்கும் பங்ககுகளைக் கொள்வனவு செய்யும் படி அழைப்பு விடுக்க முடியாததும் அங்கத்தவர் எண்ணிக்கை 50 ஆக மட்டுப்படுத்தப்பட்டு ஈடுபடுத்திய மூலதனத்திற்கு மாத்திரம் பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டதுமான கம்பனி வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனி ஆகும்.

செயற்பாடு - 6

கீழே காட்டப்பட்டுள்ள ஒவ்வாரு துறையிலும் இலங்கையினுள் செயற்படுகின்ற வரையறுத்த தனியார் கம்பனிகளை அட்டவணைப்படுத்துக.

தொடர் இல	துறை	தனியார் கம்பனி
1	சுற்றுலா	
2	கல்வி	
3	வியாபாரம்	
4	உற்பத்தி	
5	விவசாயம்	
6	நிர்மாணம்	

வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனியை ஆரம்பித்தல்

வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனியை ஆரம்பித்து நடத்திச் செல்வதற்கு 2007 ஆம் ஆண்டு இலக்கக் கம்பனிச் சட்டத்தின் கீழ் பதிவு செய்யப்படல் வேண்டும். அதற்காகக் கம்பனிப் பதிவாளருக்குப் பின்வரும் நான்கு ஆவணங்களைச் சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.

1. **கம்பனியின் பெயர் தொடர்பான விபரம்**

வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனியொன்றுக்குப் பெயரொன்றைத் தெரிவு செய்யும் பொழுது கடைப்பிடிக்க வேண்டிய ஒழுங்கு விதிகளை 2007ம் ஆண்டு 7ம் இலக்க கம்பனிச் சட்டத்தில் குறித்துக் காட்டப்பட்டுள்ளது.

உதாரணம் - தற்போது பாவனையிலுள்ள பெயர்கள் அல்லது அதற்கு நெருக்கமான தொடர்புடைய பெயர்களையும் கம்பனியின் பெயராக பயன்படுத்த முடியாது எனவும் இலங்கை, அரச, சனாதிபதி போன்ற சொற்றொடர்களைக் கம்பனியின் பெயராகப் பயன்படுத்தக் கூடாது எனவும் குறித்துக்காட்டப்பட்டுள்ளது.

2. **கம்பனியின் அகவிதிப் பத்திரம்**

வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகளின் சாதாரணமான நிர்வாகம் தொடர்பான தகவல்களை உள்ளடக்கிய அறிக்கை அகவிதிப் பத்திரம் எனப்படும். 2007ம் ஆண்டு 07ம் இலக்க கம்பனிச் சட்டத்திற்கு அமைவாக அமைப்பு அகவிதி அறிக்கையில் பின்வரும் தகவல்கள் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளன.

கம்பனியின் குறிக்கோள்கள்
கம்பனிப் பங்குதாரர்களின் உரிமைகளும் கடப்பாடும்
கம்பனியின் முகாமை மற்றும் நிர்வாகம் தொடர்பான விபரம்.

3. கம்பனியின் இயக்குனராகச் செயலாற்றுவதற்காக அவ்வவ் இயக்குனர்களிடமிருந்து பெறப்பட்ட சம்மதக் கடிதம்.

4. கம்பனியின் செயலாளராகச் செயலாற்றுவதற்கான செயலாளரின் சம்மதக் கடிதம்.

இவ்வாறு முன்வைக்கப்படுகின்ற ஆவணங்கள் தொடர்பாகக் கம்பனிப் பதிவாளருக்குத் திருப்தி ஏற்படுமாயின் கம்பனி 2007 ம் ஆண்டு 07ஆம் இலக்கக் கம்பனிச் சட்டத்தின் கீழ் பதிவு செய்யப்படும். பதிவு செய்யப்பட்ட பின்னர் கம்பனிப் பதிவாளரினால் கூட்டிணைப்பு சான்றிதழ் விநியோகிக்கப்படும்.

வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனியின் பண்புகள்

வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனிகளில் பொதுவாகக் காணக்கூடிய பிரதான பண்புகள் சில கீழ்வருமாறு..

- **கம்பனியின் பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்யும்படி பொதுமக்களுக்கு அழைப்பு விடுக்க முடியாமை**

கம்பனியின் பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்தல் குடும்ப அங்கத்தவர், உறவினர், நண்பர்களுக்கிடையில் மாத்திரமே இடம்பெறும். இக் கம்பனிகளின் பங்குகளைக் கொள்வனவு செய்யும்படி பொது மக்களுக்கு அழைப்பு விடுக்க முடியாது.

- **ஆகக் குறைந்த அங்கத்தவர் எண்ணிக்கை 01 ஆகவும் ஆகக் கூடிய எண்ணிக்கை 50 ஆகவும் இருத்தல்.**

2007ம் ஆண்டு கம்பனி சட்டத்திற்கமைவாக ஒரு நபருக்கு கூட கம்பனியை ஆரம்பிக்க முடியுமாக இருப்பதால் வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனிகளின் ஆகக் குறைந்த பங்குதாரர் எண்ணிக்கை 01 ஆகும். அத்தோடு இவ்வகையான கம்பனிகளின் உச்ச பங்குதாரர்கள் எண்ணிக்கை கம்பனிச் சட்டத்தின் படி 50 ஆக வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது.

- **இயக்குநர் சபையின் மூலம் நிர்வகிக்கப்படுதல்**

வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனிகளின் நிர்வாகம் இயக்குநர் சபையினால் மேற் கொள்ளப்படுகின்றது. இதற்காக வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனியொன்றில் ஆகக் குறைந்தது ஒரு இயக்குநராவது இருத்தல் வேண்டும் எனக் கம்பனிச் சட்டத்தில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. ஆனாலும் இருக்க வேண்டிய ஆகக் கூடிய இயக்குனர் எண்ணிக்கை தொடர்பாக எதுவும் குறிப்பிடப்படவில்லை.

- சட்ட ஆளுமை காணப்படல்
- நிலைத்து நிற்கும் தன்மை காணப்படல்

- கணக்கறிக்கை வைத்திருத்தலும் பரிசோதனை செய்தலும் கட்டாயமாக்கப்பட்டிருத்தல்
- பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டு இருத்தல்.

வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனிகளின் அனுகூலங்கள்

- ஒருவரினால் கூட ஆரம்பிக்கக் கூடியதாக இருத்தல்
- குடும்ப அங்கத்தவர், உறவினர், நண்பர்களை இணைத்துக் கம்பனியை ஆரம்பிக்க கூடியதாக இருத்தல்
- முறையானதும் அதிக வரவேற்பைப் பெற்றதுமாக இருத்தல்
- பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டிருத்தல்
- சட்ட ஆளுமை காணப்படுதல்
- தொடர்ந்து இயங்கும் தன்மை காணப்படல்

வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனிகளின் பிரதி கூலங்கள்

- குடும்ப அங்கத்தவர்கள், உறவினர்கள், நண்பர்கள் போன்ற தரப்பினருக்கு மாத்திரம் கம்பனியின் பங்குகள் விநியோகிக்கப்படுவதால் அதிகமான மூலதனத்தைத் திரட்ட முடியாதிருத்தல்.
- கட்டாயமாகப் பின்பற்ற வேண்டிய சட்ட திட்டங்கள், ஒழுங்கு விதிகளைக் கடைப்பிடிக்க வேண்டியுள்ளமை.
- கம்பனியின் ஆகக் கூடிய பங்குதாரர் எண்ணிக்கை 50 ஆக மட்டுப்படுத்தப் பட்டுள்ளதால் அதிகமானவர்களுக்குப் பங்களிக்கக் கூடிய வாய்ப்பு வரையறுக்கப்பட்டுள்ளமை.

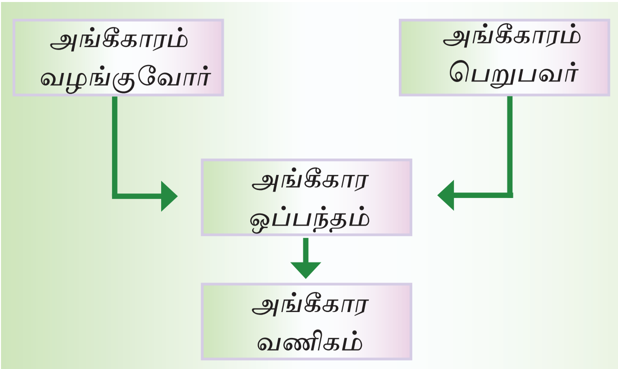
6.6 அங்கீகார வணிகம்

வேகமாக மாற்றமடைகின்ற வணிகச் சூழல் நிலமைகளுக்கு முகங் கொடுப்பதற்கு உண்டான வணிக எண்ணக்கருவாக அங்கீகார வணிகத்தை இனங்காணலாம். பாரியளவிலான வணிகங்களுடன் இணைந்து வணிக நடவடிக்கைகளை ஆரம்பித்து நடாத்திச் செல்வதற்கு முயற்சியாளர்களுக்கு இதன் மூலம் சந்தர்ப்பம் கிடைக்கின்றது. இவ் வணிகம் தனியாள் உடமை வணிகம், பங்குடைமை வணிகம் அல்லது கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனி போன்ற அமைப்பு வகையின் கீழ் செயற்பட முடியும்.

ஏதாவது பொருள் அல்லது சேவையை வழங்குகின்ற வணிக நிறுவனம் தனது வியாபாரப் பெயரின் கீழ் அப் பொருள் அல்லது சேவையைக் குறித்த சந்தைப் பிரதேசமொன்றில் விற்பனை செய்வதற்கு வேறொரு வணிக நிறுவனமொன்றுக்கு அதிகாரத்தை வழங்குவதற்குப் பயன்படுத்தும் வணிக அமைப்பு முறை அங்கீகார வணிகம் ஆகும்.

அங்கீகார வணிகமொன்றை ஆரம்பித்தல்

தற்போது அங்கீகார வணிகம் பல்வேறு வடிவங்களில் ஆரம்பித்து நடைமுறைப்படுத்தப் படுகின்றது. ஆயினும் அனைத்து அங்கீகார வணிகத்தினதும் அடிப்படைக் கட்டமைப்பு கீழ்வருமாறு,



உரு 6.7 அங்கீகார வணிகமொன்றில் அடிப்படைக் கட்டமைப்பு

அங்கீகார வணிகத்துடன் தொடர்புடைய பிரதான தரப்பினர் இரண்டாகும்.

- அங்கீகாரம் வழங்குபவர்

தனது சொந்த உற்பத்திகளைக் குறித்த சந்தைப் பிரதேசமொன்றில் தனது வியாபாரப் பெயரைப் பயன்படுத்தி விற்பனை செய்வதற்கு அனுமதி வழங்கும் தரப்பினர் ஆகும். அவரது நோக்கம் யாதெனில் தனது பொருளுக்கான சந்தையை முதலீடின்றி விரிவுபடுத்திக் கொள்வதும் இலாபத்தை ஈட்டிக் கொள்வதும் ஆகும்.

- அங்கீகாரம் பெறுபவர்

அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் உற்பத்திகளை அதே வியாபாரப் பெயரைப் பயன்படுத்தி குறித்த சந்தைப் பிரதேசமொன்றில் பொருள் அல்லது சேவையை விற்பனை செய்வதற்கு அனுமதி பெறும் தரப்பினர் ஆகும்.

இவ்வாறு இரு தரப்பினர்களுக்கும் இடையில் அங்கீகார வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு உடன்பாடு ஏற்படுமாயின் அது தொடர்பாக இரு தரப்பினர்களுக்கும் இடையில் எழுத்து மூலமான உடன்படிக்கை ஒன்றை ஏற்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். இது **அங்கீகார ஒப்பந்தம்** எனப்படும். இதற்கமைய அங்கீகார வணிகமொன்றை ஆரம்பித்து நடத்திச் செல்வது தொடர்பாக ஏற்படுத்திக் கொண்ட பொதுவான உடன்பாடுகளைக் கொண்டு அங்கீகார ஒப்பந்தம் தயாரிக்கப்படுகின்றது. இவ்வாறான பொது உடன்பாடு தொடர்பான உதாரணங்கள் சில கீழ் வருமாறு,

உதாரணம் -: அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு அங்கீகாரம் வழங்குபவர் மூலம் வழங்கப்படும் சேவைகள், விற்பனைக்கு அனுமதி வழங்கப்பட்டுள்ள பொருட்களின் வகைகள், அங்கீகாரம் பெறுபவரால் அங்கீகாரம் வழங்குபவர்க்கு செலுத்துகின்ற கொடுப்பனவு விபரம்

இவ்வாறு அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கும் அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கும் இடையில் ஏற்படுத்திக் கொண்ட அங்கீகார ஒப்பந்தத்தின் பலனாக அங்கீகார வணிகம் ஆரம்பிக்கப்படுகின்றது. இங்கு அங்கீகாரம் வழங்குபவர் தனது வியாபாரப் பெயரின் கீழ் பொருட்கள் சேவைகளை விற்பனை செய்வதற்கு அங்கீகாரம் பெறுபவர்க்கு வழங்குகின்ற அனுமதி அடிப்படையில் கட்டணங்கள் அறவிடப்படும். இவ்வாறு அறவிடப்படுகின்ற கட்டணம் தனியுரிமைக் கட்டணம் என அழைக்கப்படுகின்றது.

அங்கீகார வணிகத்தின் அடிப்படைப் பண்புகள்

அங்கீகார வணிகத்தில் கீழே காட்டப்பட்டுள்ள அடிப்படைப் பண்புகள் காணப்படுகின்றன.

- **அங்கீகாரம் வழங்குபவர் மற்றும் அங்கீகாரம் பெறுபவர் எனும் இரு தரப்பினர் தொடர்புபடுதல்.**

குறிப்பிட்ட பிரதேச சந்தையொன்றில் தனது வியாபாரப் பெயரின் கீழ் பொருட்கள் சேவைகளை விற்பனை செய்வதற்கு அனுமதி வழங்குபவர் அங்கீகாரம் வழங்குவர் ஆகும். இந்த அனுமதிக்கமையக் குறித்த வியாபாரப் பெயரின் கீழ் குறித்த சந்தைப் பிரதேசமொன்றில் பொருட்கள் சேவைகளை விற்பனை செய்பவர் அங்கீகாரம் பெறுபவர் ஆகும். இவ்வாறு அங்கீகார வணிகம் தொடர்பில் அங்கீகாரம் வழங்குபவர் மற்றும் அங்கீகாரம் பெறுபவர் எனும் இரு தரப்பினர் தொடர்புபடுகின்றனர்.

- **அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கும் அங்கீகாரம் பெறுபவர்க்கும் இடையில் எழுத்து மூலமான ஒப்பந்தம் காணப்படும்.**

பொதுவாக அங்கீகார வணிகம் அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கும் அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கும் இடையில் ஏற்படுத்திக் கொண்ட உடன்பாட்டின் பிரகாரமே ஆரம்பிக்கப்படுகின்றது. இவ்வாறு ஏற்படுத்திக் கொண்ட எழுத்து மூலமான உடன் படிக்கை அங்கீகார ஒப்பந்தம் என அழைக்கப்படுகின்றது.

- **அங்கீகாரம் பெறுபவரால் அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்குக் கொடுப்பனவு மேற்கொள்ளப்படல்.**

அங்கீகாரம் வழங்குபவர் தனது வியாபாரப் பெயரின் கீழ் பொருட்கள் சேவைகளை விற்பனை செய்வதற்கு அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு அனுமதி வழங்குவது ஏதாவது கட்டணம் அல்லது கொடுப்பனவு அடிப்படையில் ஆகும். இது தொடர்பான விபரம் அங்கீகார ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்படுதல் வேண்டும்.

அங்கீகார வணிகத்தின் நன்மைகள்

அங்கீகார வணிக நடவடிக்கைகளின் மூலம் அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கும் அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கும் கிடைக்கக் கூடிய சில நன்மைகள் உள்ளன.

அங்கீகாரம் பெறுபவர் அடையக் கூடிய நன்மைகள்

- அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் நன்மதிப்பினைக் கொண்டு அதிகமான இலாபத்தினை உழைப்பதற்கு அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு வாய்ப்புக் கிடைக்கின்றது.
- அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் நன்மதிப்பனைக் கொண்டு அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு பிரபல்யமான சந்தையில் பிரவேசிக்கக் கூடிய வாய்ப்பு ஏற்படுகின்றமை.
- அங்கீகாரம் வழங்குபவரிடமிருந்து முகாமைத்துவப் பயிற்சிகள் அங்கீகாரம் பெறுபவருக்குக் கிடைக்கின்றமை.

அங்கீகாரம் வழங்குபவர் அடையக் கூடிய நன்மைகள்

- அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கு அவரது முதலீடின்றி வேறு சந்தைகளில் வணிக நடவடிக்கைகளை விரிவுபடுத்துவதற்குச் சந்தர்ப்பம் கிடைக்கின்றமை.
- அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கு வருமானம் கிடைக்கின்றமை.
- அதிகமான ஊழியர்களை வைத்து நடத்துவதிலுள்ள அழுத்தத்தைக் குறைத்து பாரியளவிலான நன்மைகளை அடைந்து கொள்ளக் கூடியதாக இருத்தல்.

அங்கீகார வணிகமொன்றில் பிரதிகூலங்கள்

அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கு

- அங்கீகாரம் பெறுபவரின் பிழையான வணிக நடவடிக்கைகளினால் அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் நன்மதிப்பிற்குப் பாதிப்பு ஏற்படுதல்
- அங்கீகார வணிகத்தை மேற்கொள்ளும் போது சட்டக் கட்டுப்பாடும் மற்றும் வரையறைகளுக்கு அடிபணிய வேண்டிய நிலையும் ஏற்படும்.

அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு

- அங்கீகார வணிக முறையைப் பெறுவதற்குச் சட்டக் கட்டணம், வங்கிக் கட்டணம், ஆரம்பிப்பதற்கான செலவு போன்ற செலவுகளை அங்கீகாரம் பெறுவர் மேற்கொள்ள வேண்டியுள்ளமை.
- அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் கட்டுப்பாடுகள் காரணமாக அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கு பூரண சுதந்திரத்துடன் தனது கடமைகளை மேற்கொள்ள முடியாதுள்ளமை.
- அதிகமான தனியுரிமைக் கட்டணத்தையும் வேறு கட்டணங்களையும் செலுத்த வேண்டியுள்ளமை.

செயற்பாடு - 7

பல்வேறு வணிக அமைப்புக்களின் பண்புகளை உள்ளடக்கிய கூற்றுக்கள் சில கீழே காட்டப்பட்டுள்ளன.

1. தனியொருவருக்கு உரிய நீடித்திருக்கும் தன்மையும், சட்ட ஆளுமையும் உள்ள வணிகம்

2. சில நபர்கள் ஒன்றிணைந்து மூலதனமிட்டு நடத்திச் செல்கின்ற பொறுப்பு வரையறுக்கப்படாத வணிகம்

3. தனியொருவரால் நடத்திச் செல்லப்படும் பொறுப்பு வரையறுக்கப்படாத மற்றும் சட்ட ஆளுமை அற்ற வணிகம்

மேற் கூறிய கூற்றுக்களை நன்கு வாசித்துக் கீழே கேட்கப்பட்டுள்ள வினாக்களுக்க விடை எழுதுக.

1. ஒவ்வொரு கூற்றுக்களிலும் விபரிக்கப்பட்டுள்ள வணிக அமைப்பு வகை எவை?

2. ஒவ்வொரு வணிக அமைப்பு வகைக்கும் உரிய வணிகப் பெயர் ஒவ்வொன்றை முன்வைக்குக.

3. அவ்வவ் வணிக அமைப்பு வகைகளுக்கும் உரிய சட்ட ஏற்பாடுகளைக் குறிப்பிடுக.

செயற்பாடு - 8

இலங்கையில் செயற்படுகின்ற அங்கீகார வணிகங்களைப் பெயரிடுக.



பொருத்தமான விடைகளை எழுதுவோம்.

1. வணிக அமைப்புக்களில் பொதுவாக அவதானிக்கக் கூடிய பண்புகள் எவை?
2. தனியுடமை வணிகமொன்றில் அவதானிக்கக் கூடிய அடிப்படைப் பண்புகள் எவை?
3. பங்குடைமை ஒப்பந்தமொன்றில் உள்ளடங்குகின்ற விடயங்கள் எவை?
4. உரிமை அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்துக?
5. அங்கீகாரம் உடன்படிக்கையொன்றில் தொடர்புபடும் நபர்களைப் பெயரிடுக.

அத்தியாயம் - 7

முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம்

இவ்வத்தியாயத்தில் கீழ்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

7.1 கலாசாரம் என்பதை இனங்காணல்

7.2 முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம் அறிமுகம்

7.3 முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம் உருவாகுவதன் தேவைப்பாடு

7.4 முயற்சியாண்மைக் கலாசாரமொன்று உருவாகுவதற்குச் சாதகமாகக் காணப்படும் சமூக மற்றும் பொருளாதாரக் காரணிகள்

7.5 முயற்சியாண்மைக்குத் தடையாகவுள்ள சமூகக் காரணிகள்

7.6 முயற்சியாண்மையினுள் பெண்களின் வகிபங்கு

7.7 வணிக விழுமியங்களும் சமூகப் பொறுப்புக்களும்

7.8 முயற்சியாளர்களுக்கு நடைமுறையில் காணப்படும் ஊக்குவிப்புகள்



7.1 கலாசாரம் அறிமுகம்

மனித நாகரிகத்தின் ஆரம்பம் முதல் மனிதன் தனது தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவேற்றிக் கொள்ளும்போது சமூகத்தில் பல்வேறு நபர்களுடனும் மற்றும் பல்வேறு கலாசாரங்களுடனும் இணைந்து செயற்படுவதை அவதானிக்க முடிகின்றது. கலாசாரத்தில் உள்ள முக்கியத்துவம் யாதெனில் குழுவொன்றினால் மக்கள் ஒழுங்குபடுத்தப்படுவதாகும். கலாசாரம் என்பதால் கருதப்படுவது யாதெனில் சமூகமொன்றில் வாழ்கின்ற மக்களின் அவர்களுக்கு உரித்தான நம்பிக்கைகள், பெறுமானங்கள், மனப்பாங்குகள், நடத்தைக்கோலங்கள், பல்வேறு எண்ணங்கள், சடங்குகள், பழக்க வழக்கங்கள் ஆகியவற்றைக் குறிப்பிடலாம். இக் கலாசார பிரிவுகளின் பண்புகளுக்கமைய அம்மக்கள் தொகுதியினரின் நடத்தைகள் தீர்மானிக்கப்படும்.

உதாரணம் :

இலங்கையின் சனத்தொகையில் சிங்கள, தமிழ், முஸ்லிம், பறங்கியர் எனும் இனக் குழுக்கள் வாழ்வதோடு அச்சமூகக் குழுக்கள் அவர்களுக்கே உரித்தான பல்வேறு நடத்தைகள், நம்பிக்கைகள், மனப்பாங்குகள், சடங்குகளைப் பின்பற்றுதல்



உரு 7.1

7.2 முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம் அறிமுகம்

முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம் என்பதால் கருதப்படுவது முயற்சியாளர்களுக்கே உரித்தான விசேடமான குண நடத்தைகள், மனப்பாங்குகள், நம்பிக்கைகள், எண்ணங்கள், நடத்தைக்கோலங்கள், பழக்க வழக்கங்கள் போன்ற விடயங்களின் தொகுதியாகும்.

முயற்சியாண்மைக் கலாசாரத்தினுள் வாழும் ஒருவர் முயற்சியாண்மைக் குணப் பண்புகளுக்கு உரிமையுள்ள நபராக மாறுகின்றார். அதாவது அந்நபர் ஆக்கத்திறனுள்ள, இடர்களைப் பொறுப்பேற்கின்ற மற்றும் புத்துருவாக்கத்தில் ஈடுபடுபவரும் நேர் மனப்பாங்குடன் எண்ணும் நபரொருவராவார். அத்துடன் அவ்வாறான

நபர்கள் தற்காலத்தில் நடைமுறையில் நிலவுகின்ற திருப்தியற்ற நிலைமைகளை மாற்றியமைப்பதற்கு முயற்சிகளை மேற்கொள்பவர்களாக உள்ளனர். அத்தோடு இவர்கள் சூழலோடு நெருக்கமான நபர்களாக இருப்பதோடு இந்நெருக்கத்தின் காரணமாகச் சந்தர்ப்பங்களை இனங்கண்டு அவற்றைப் பின்தொடர்ந்து செல்லும் ஆற்றலுடையவர்களாகவும் இவர்கள் உள்ளனர். இவர்கள் சந்தர்ப்பத்தை இனங்கண்டவுடன் அவற்றைப் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றனர்.

7.3 முயற்சியாண்மைக் கலாசாரமொன்று உருவாகுவதன் தேவைப்பாடு

உலகிலுள்ள அதிகமான நாடுகள் கலாசார மற்றும் சமூக காரணிகளின் துணையினாலே முன்னேற்றம் அடைந்துள்ளன. இலங்கையும் அதிகமான முன்னேற்றத்தை அடைவதற்கு முயற்சிகளை மேற்கொள்கின்ற நாடானபடியால் முயற்சியாண்மை கலாசாரமொன்றின் தேவை மேலெழுந்து உள்ளது. இலங்கையில் காணப்படுகின்ற அதிகமான பொருளாதார மற்றும் சமூகப் பிரச்சினைகளுக்கு இதனூடாக வெற்றிகரமான தீர்வைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.

☆ **வேலையின்மைக்குத் தீர்வாக இருத்தல்.**

இலங்கையினுள் குறிப்பிடத்தக்க அளவு சதவீதத்தில் வேலையின்மை காணப்படுகின்றது. இவ்வேலையின்மைச் தன்மை மிகவும் சிக்கலானது.

உ-ம் :

- ★ கல்வியறிவற்ற ஊழியர்களை விடக் கல்வியறிவுடைய ஊழியர்களிடையே வேலையின்மை அதிகமாக இருத்தல்.
- ★ 30 வயதுக்குக் குறைவான இளைஞர்களிடையே வேலையின்மை கூடிய சதவீத்தில் காணப்படுதல்.
- ★ இலங்கையின் தொழிலாளர் படையணியில் குறிப்பிடத்தக்க சதவீதமானோர் தொழில்களுக்கு வெளிநாடு செல்லல்.
- ★ கல்வி கற்ற பெண்களிடையே வேலையின்மை உச்ச மட்டத்தில் இருத்தல்.

இதனால் இலங்கையின் ஊழியர் படையணிக்குத் தேவையான வேலை வாய்ப்புக்களை உருவாக்குவது முயற்சியாண்மைக் கலாசாரத்தினுள் மிகவும் இலகுவாக நிறைவேற்ற முடியுமான காரியமாகும்.

☆ **பொருளாதார வளர்ச்சியை அடைந்துகொள்ள வேண்டி இருத்தல்**

பொருளாதாரமொன்று வளர்ச்சியடைய வேண்டுமாயின் அப்பொருளாதாரத்தினுள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற பொருள்கள் சேவைகளின் அளவு அதிகரித்தல் வேண்டும். முயற்சியாண்மைக் கலாசாரத்தினூடாக எந்தவொரு நாட்டிற்கும் உயர்வான

பொருளாதார வளர்ச்சியை அடைந்து கொள்ள முடியும்.

☆ **பயன்படுத்தப்படாத வளங்கள் தாராளமாகக் காணப்படுதல்.**

இலங்கை வளங்கள் நிறைந்த ஒரு நாடாகும். தற்போது இவ்வளங்கள் சரியான முறையில் பயன்படுத்தப்படுவதில்லை. இவ்வாறான பயன்படுத்தப்படாத இவ்வளங்களை ஈடுபடுத்தி உற்பத்திகளை மேற்கொள்வதற்கான வாய்ப்புக்கள் உள்ளன.

☆ **புதிய தொழில் வழங்குநர்களை உருவாக்க வேண்டியதாக இருத்தல்.**

இலங்கையின் சனத்தொகை வளர்ச்சிக்கு நிகராகத் தொழில் வாய்ப்புக்களை வழங்குவது கடினமாக உள்ளது. முயற்சியாளர்களால் மாத்திரமே தொழில்களை உருவாக்க முடியும். தொழில்களை வழங்குவதற்காகப் புதிய வணிகங்களை ஆரம்பிக்க வேண்டும். அப்போது வியாபாரத்தை நடத்திச் செல்லும்போதும் விருத்தி செய்யும் போதும் நேரடியாகவும் மறைமுகமாகவும் தொழில் வாய்ப்புக்கள் தோன்றுகின்றன.

☆**வருமானப் பகிர்வு முரண்பாடுகளை இழிவுபடுத்த வேண்டியதாக இருத்தல்**

நாட்டிலுள்ள மொத்த மக்கட் தொகையில் சிறிய மக்கட் பிரிவினருக்குத் தேசிய வருமானத்தில் அதிகமான பங்கும் நாட்டிலுள்ள மக்கட் பிரிவினரில் அதிகமான மக்கட் பிரிவினருக்குத் தேசிய வருமானத்தில் சிறிய பங்கும் கிடைப்பதனால் வருமானப் பகிர்வு முரண்பாடுகள் தோன்றுகின்றன.

முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம் பிரபல்யம் அடைவதனூடாக அதிகமான நபர்களின் முயற்சியாண்மை ஆற்றல் அதிகரிக்கின்றன. அவ்வாற்றல் காரணமாக அவர்களால் இலாபத்தை ஈட்ட முடிகின்றது. அத்தோடு தொழில் வாய்ப்பு அதிகரிப்புக் காரணமாகக் குறைந்த வருமானம் பெறும் பிரிவினருக்கு வருமானம் பெருக்கெடுக்கும் நிலைமை காணப்படுகின்றது. இதனால் வருமானப் பகிர்வின் முரண்பாடுகள் குறைவடைகின்றன.

7.4 முயற்சியாண்மைக் கலாசாரமொன்று உருவாகுவதற்குச் சாதகமாகக் காணப்படும் சமூகப் பொருளாதாரக் காரணிகள்

முயற்சியாண்மைக் கலாசாரமொன்று உருவாகுவதற்குச் சாதகமாகச் சமூகப் பொருளாதாரக் காரணிகள் பலவுள்ளன. அவ்வாறான சில காரணிகள் கீழே தரப்படுகின்றது.

☆**சாதகமான பொருளாதாரச் சூழல் காணப்படுதல்**

முயற்சியாளர்களுக்குப் புதிய வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கும் அவற்றை நடத்திச் செல்வதற்கும் உரிய பொருத்தமான பொருளாதாரச் சூழல் இருத்தல் வேண்டும். கடன்களுக்கான வட்டி வீதம் குறைவாக இருத்தல், வருமான மட்டம் அதிகரித்தல், சாதகமான அந்நியச் செலாவணி மாற்று வீதம் போன்ற பொருளாதாரக் காரணிகள் வணிக நடவடிக்கைகளுக்குச் சாதகமான விதத்தில் இருக்க வேண்டியது அவசியமாகும்.

☆உறுதியான அரசியல் நிலமை

முயற்சியாண்மையை முதன்மையாகக் கொண்டு மற்றும் பாதுகாத்து பொருளாதார மற்றும் சமூகப் பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வுகளைப் பெற்றுக் கொள்ளத்தக்க சாதகமான கொள்கைகள் மற்றும் சட்ட திட்டங்களைத் தயாரிக்கின்ற முயற்சியாண்மைப் பெறுபேறு தொடர்பான தெளிவுடைய அரசசொன்று காணப்படுதல் முயற்சி யாண்மைக் கலாசாரமொன்று தோன்றுவதற்குப் பேருதவியாக உள்ளது.

☆ அரச மற்றும் வேறு நிறுவனங்களின் ஊக்குவிப்புகள்

முயற்சியாண்மை விருத்தி செய்வதற்காக அரசாங்கத்திற்கும் அரச நிறுவனங்களுக்கும் அதிகமான ஒத்துழைப்புக்களை வழங்க முடியும். நிதியுதவிகள் மற்றும் நிதியுதவிகள் அல்லாத ஒத்துழைப்புக்கள் ஊடாக முயற்சியாண்மைக் கலாசாரத்தை அபிவிருத்தி செய்ய முடியும்.

உதாரணம் :
- ★ வரிச் சலுகைகள் வழங்கல்
- ★ சலுகை அடிப்படையில் கடன்களை வழங்கல்
- ★ பல்வேறு ஆலோசனைகள், பயிற்சிகள் வழங்கல்
- ★ நன்கொடைகள் வழங்கல்
- ★ உள்நாட்டு வெளிநாட்டு கொள்வனவாளர்களை சந்திக்க வைத்தல்
- ★ கண்காட்சி வேலைத்திட்டங்கள் போன்றவற்றை ஒழுங்கு செய்தல்

☆ முயற்சியாண்மையை ஊக்குவிக்கும் குடும்பப் பிண்ணனி காணப்படுதல்

முயற்சியாண்மையை ஊக்குவிக்கும் குடும்பப் பின்னணி நிலவுவது முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம் தோன்றுவதில் நேரான தாக்கத்தைச் செலுத்துகின்றது. முயற்சியாண்மை ஆற்றல்களை வெளிக் கொணரக்கூடிய சூழலை குடும்பமொன்றினுள் உருவாக்கிக் கொள்வதனூடாக எதிர்காலத்தில் வெற்றிகரமான முயற்சியாளர்கள் உருவாகுவதற்குக் காரணமாக அமையும். அத்தோடு சில குடும்பங்கள் வணிகங்களை ஆரம்பித்துத் தொடர்ச்சியாக அவற்றை நடத்திச் செல்லும்போது அவர்களுடைய எதிர்காலப் பரம்பரையினரும் முயற்சியாண்மைக் கருமங்களில் ஈடுபடுவதற்கான அதிகமான வாய்ப்பு நிலவுகின்றது. இது முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம் தோன்றுவதில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் மற்றுமொரு சாதகமான காரணியாகும்.

☆பாரியளவு வணிகங்களின் மூலம் கிடைக்கும் ஊக்குவிப்புக்கள்

பாரியளவு வணிகங்கள் தமது வணிக நடவடிக்கைகளை நடத்திச் செல்கையில்

சிறிய மற்றும் நடுத்தர வணிகங்கள் ஒத்துழைப்புகளை எந்நேரமும் பெற்றுக் கொள்கின்றன. இதன் மூலம் சிறிய மற்றும் நடுத்தர வணிகங்களை நடத்திச் செல்வதற்கு அவசியமான பல்வேறு வகையான ஊக்குவிப்புக்கள் கிடைக்கின்றன.

உதாரணம் :

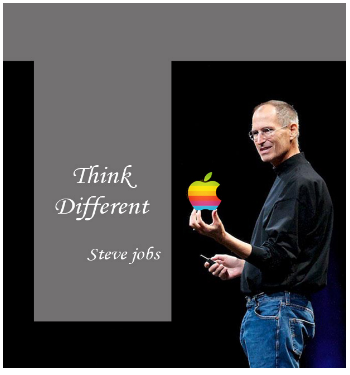
பாரிய வணிகங்களுக்குத் தேவையான மூலப்பொருள் மற்றும் உபகரணங்களை சிறிய வணிகங்களின் மூலம் பெற்றுக்கொள்ளல் சில உற்பத்திக் கருமங்கள் சிறிய வணிகங்களுக்கு வழங்கப்பட்டிருத்தல் (உப கொந்தராத்துகள்)

☆ வளங்களைப் பெற்றுக்கொள்ளக் கூடிய ஆற்றல்

வளங்கள் தாராளமாகக் கிடைப்பதும் அவற்றை உற்பத்தி நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுத்தக் கூடியதாக இருப்பதும் முயற்சியாண்மையை ஊக்குவிக்கும் காரணியாகும்.

☆ முன்மாதிரி / நடத்தைகள்

வெற்றிகரமான முயற்சியாளர்களின் முன்மாதிரி நடத்தைகள் முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம் தோன்றுவதில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் பிரதான காரணியாகும். அவ்வாறான வழிகாட்டல்கள் புதிய முயற்சியாளர்களுக்குத் தாம் செல்லக்கூடிய வழியை அவர்களுக்கு எடுத்துக் காட்டுகின்றது.



“ வித்தியாசமாகச் சிந்தியுங்கள்”
ஆப்பிள் கணினி நிறுவனத்தின்
தோற்றுவிப்பாளர் ஸ்டீவ் ஜொப்ஸ்

உரு 7.2

☆ பல்வேறு பிரிவினர்களின் ஊக்குவிப்புக்கள்

அதாவது குடும்ப அங்கத்தவர்கள், பாடசாலை, பல்வேறு சங்கங்கள், மற்றும் நண்பர்கள் போன்றோரால் முயற்சியாண்மைக்கு வழங்கப்படும் ஒத்துழைப்புக்கள் முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம் தோன்றுவதில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் சாதகமான காரணிகளாகும். தற்காலத்தில் பத்திரிகைகள் மற்றும் இலத்திரனியல் ஊடகங்களுக்கும்

இவற்றிற்காகச் சிறந்த பங்களிப்பை வழங்க முடியும்.

செயற்பாடு - 1

1. இலங்கையில் வெற்றிகரமான முயற்சியாளர்கள் இருவரை இனங்காணுங்கள்.

2. அவர்களின் வாழ்க்கை வரலாற்றின் பயணப் பாதை தொடர்பாகத் தேடிப் பாருங்கள்.

3. புதிய முயற்சியாளர்களுக்கு அவர்களின் வாழ்க்கை வரலாறு மூலமாக பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய முன்மாதிரிகள் சிலவற்றைப் பட்டியற்படுத்துக.

7.5 முயற்சியாண்மைக்குத் தடையாகவுள்ள சமூகக் காரணிகள்

நபரொருவர் முயற்சியாளராக மாறுவதன் காரணமாகத் தனிப்பட்ட முறையில் கிடைக்கும் பிரதிபலன்கள் பலவாகும். அத்தோடு முயற்சியாளர்கள் நாட்டினுடைய பொருளாதாரத்திற்கு மிகவும் உயர்வான பெறுபேற்றை ஈட்டிக்கொடுக்கின்றனர். நாட்டை அபிவிருத்தியை நோக்கி இட்டுச்செல்லும் பொறிமுறை முயற்சியாண்மையாகும். அவ்வாறு இருந்தும் அதிகமான நபர்கள் முயற்சியாளர்களாக மாறுவதற்குத் தயக்கம் காட்டுகின்றனர்.

இவ்வாறான முயற்சியாண்மைக்குத் தடையாகவுள்ள சமூகக் காரணிகள் சில தொடர்பாகத் தேடியறிவோம்.

☆ சம்பளம் பெறுகின்ற தொழில்களுக்கு உள்ள அதிக வரவேற்பு

இலங்கையிலுள்ள அதிகமானவர்களின் கனவாக இருப்பது உயர்ந்த சம்பளம் பெறக்கூடிய சிறந்ததொரு உயர் தொழிலைச் செய்வதாகும். அதற்குக் காரணம் யாதெனில் நபரொருவரின் வெற்றிக்கும் அங்கீகாரத்திற்கும் அவன் அல்லது அவள் செய்கின்ற தொழிலை அடிப்படையாகக் கொண்டு அளவீடு செய்யும் முறைக்குச் சமூகம் பழக்கப்படுத்தப்பட்டு இருப்பதாகும். இம்மனப்பாங்கின் காரணமாகச் சுயமான முயற்சியாண்மை ஆற்றல்களைக் கீழ்ப்படுத்தித் தொழில் ஒன்றை எதிர்பார்த்துக் காலத்தைக் கடத்துவதற்குப் பழக்கப்பட்டு உள்ளனர்.

☆ சவால்களையும் இடர்களையும் பொறுப்பேற்பதற்கு உள்ள விருப்பமின்மை

முயற்சியாளர்களுக்கு இருக்கவேண்டிய முக்கிய குணாம்சம் யாதெனில் முகாமைத்துவம் செய்யக்கூடிய இடர்களைப் பொறுப்பேற்பதாகும். அவர்கள்

புத்துருவாக்கங்களை வெற்றி கொள்வதற்காக சவால்களைப் பொறுப்பேற்க வேண்டும். இவ்வாறு இடர்களையும் சவால்களையும் பொறுப்பேற்பதற்கு நபர்களுக்கிடையே காணப்படுகின்ற விருப்பமின்மை முயற்சியாண்மைக்குத் தடையாகவுள்ள மற்றுமொரு காரணியாகும்.

☆ கல்வியினூடாக ஊக்குவிப்புக்கள் மேற்கொள்ளப்படாமை

ஆக்கபூர்வமான உள நிலையோடு உலகை நோக்குகின்ற, நடைமுறையில் நிலவுபவற்றில் மாற்றங்களை மேற்கொள்ளக்கூடிய இடர்கள் மற்றும் சவால்களை எதிர்கொள்ளக்கூடிய பிரிவினர்கள் இருக்கின்ற மரபு வழிக் கல்வியினூடாக உண்டாக்குவதற்கு பின்புலம் ஒன்று இல்லாதிருத்தல் முயற்சியாண்மைக்குத் தடையாகவுள்ள காரணியாகும்.

☆ அரச அனுசரணை போதியளவு கிடைக்கப் பெறாமை

இலங்கையினுள் முயற்சியாண்மையை வளர்ச்சியடையச் செய்வதற்குரிய கொள்கைகளிலுள்ள குறைபாடுகள் மற்றும் முயற்சியாளர்களை முன்னேற்றுவதற்குத் தேவையான ஊக்குவிப்புக்கள் போதியளவு இல்லாமை போன்றன முயற்சியாண்மைக்குத் தடையாகவுள்ள மற்றுமொரு காரணியாகும்.

☆ தங்கி வாழும் மனோநிலையில் இருத்தல்

நடைமுறையில் இலங்கையிலுள்ள அநேகமானவர்கள் தமக்குப் பெற்றோரிடம் இருந்து உரித்தாகக் கூடிய சொத்துக்கள் தொடர்பாக அதிகமான எதிர்பார்ப்பை வைத்துள்ளதோடு அவ்வாறு கிடைக்கும் சொத்துக்களைக் கொண்டு செலவு செய்து வாழவே முயற்சி செய்கின்றனர். அத்தோடு அரசிடமிருந்து கிடைக்கப் பெறுகின்ற மானியங்களையும் எதிர்பார்த்து இருக்கின்றனர். தனது முயற்சியினூடாகத் தனக்குத் தேவையானவற்றை உழைத்துக் கொள்ளவும் சிரமப்படுவதையும் தயக்கங் காட்டுகின்றனர். இவ்வாறான மனோநிலை மனிதர்களிடம் காணப்படுவதும் முயற்சியாண்மைக்குத் தடைகளை ஏற்படுத்தக் கூடிய மறை ரீதியான காரணியொன்றாகும்.

7.6 முயற்சியாண்மையினுள் பெண்களின் வகிபாங்கு

‘தொட்டில் ஆட்டுகின்ற கை உலகை ஆளும்’



உரு 7.3

மேலேயுள்ள கூற்றின் மூலம் குறிப்பிடப்படுவது பெண்களிடம் காணப்படுகின்ற விசேடமான ஆற்றல் ஆகும். அவர்களிடம் காணப்படுகின்ற ஆக்கத் திறன், தியாக சிந்தனையுடன் கருமமாற்றும் திறமை, ஆபத்துக்களைத் தாங்கிக்கொள்ளும் பலம், புத்திக்கூர்மை, சமயோசிதம், நெகிழ்வுத் தன்மை

ஆகிய குணாம்சங்களைக் கொண்டு எந்தவொரு கருமத்தையும் அவர்களால் வெற்றியை நோக்கிச் செயற்படுத்த முடியும். இக்குணாம் சங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு தனியாகவோ அல்லது குழுவாகவோ புதிய வணிக வாய்ப்புக்களை இனங்கண்டு அவற்றைத் தமது வணிகங்களாக மாற்றியமைத்து அதனூடாக மற்றைய நபர்களுக்கும் தொழில் வாய்ப்புக்களை வழங்கி தற்காலத்தில் பெண்கள் வெற்றிகரமான முறையில் முயற்சியாண்மைக் கருமங்களில் ஈடுபட்டுள்ளனர்.

பெண்கள் வணிகங்களில் ஈடுபட வேண்டியதன் அவசியம்

தற்காலத்தில் பெண்கள் முயற்சியாண்மையில் ஈடுபடுவது அத்தியவசியமான ஒரு விடயமாக மாறியுள்ளது. இதற்குச் செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகள் பலவுள்ளன.

☆ **சிறந்த பொருளாதார நிலையொன்றை ஏற்படுத்திக் கொள்ளுதல்**

தற்காலத்தில் வாழ்க்கைச் செலவு மிக உயர்வாகவுள்ளதால் தனி நபரொருவரின் வருமானத்தினால் வீட்டின் பொருளாதார நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வது சிரமமாக உள்ளது. இந்நிலைமையிலிருந்து மீள்வதற்காகப் பெண்கள் பிரிவினரும் வணிகங்களில் ஈடுபட்டு வருமானத்தை உழைக்கும் தேவை மேலெழுந்துள்ளது.

☆ **சனத்தொகையில் அதிகமானவர்கள் பெண்களாக இருத்தல்**

இலங்கையின் சனத்தொகைக் கட்டமைப்பைப் பரிசீலனை செய்யும்போது அதிகமானவர்கள் பெண்களாவே உள்ளனர். இதன் பிரகாரம் இலங்கையின் ஊழியர் படையில் குறிப்பிடத்தக்களவு பெண்கள் உள்ளனர் என்ற தீர்மானத்திற்கு வரக்கூடியதாக உள்ளது. அதனால் பெண்களை வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடவைத்து நாட்டின் பொருளாதாரத்தைக் கட்டியெழுப்புவதற்காக அவர்களின் பங்களிப்பைப் பெற்றுக்கொள்ள வேண்டியதாக உள்ளது.

☆ **பெண்களுக்கு மத்தியில் தொழிலின்மை அதிகமாகக் காணப்படுதல்**

பெண்களுக்கிடையில் தொழிலின்மை உயர்ந்த மட்டத்தில் காணப்படுகின்றது. இது நாட்டிலுள்ள வள வீண் விரயமாகும். பெண்களை வணிகங்களின் பால் ஈடுபடுத்துவதனூடாக நாட்டின் தேசிய வருமானத்தை அதிகரிப்பதற்காக அவர்களின் பங்களிப்பைப் பெறமுடியும். இதனூடாக அவர்களுக்கும் ஏனையவர்களுக்கும் தொழில்வாய்ப்புக்களை உருவாக்கிக்கொள்ள முடிவதோடு தொழிலின்மைக்கும் தீர்வைப் பெற்றுக் கொடுக்க முடியும்.

☆ **பெண்களின் பங்களிப்பு வணிகத்திற்கு அவசியமாகக் காணப்படுதல்**

பெண்களுக்கு உரித்தான விஷேடமான நிபுணத்துவம், மென்மையான குணம், இரக்க குணம் ஆகிய குணாம்சங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு நடாத்தப்படுகின்ற சில வணிகங்களுக்குப் பெண்களின் பங்களிப்பு இன்றியமையாதது.

உதாரணம் :

★ பாலர் பாடசாலை, தாதிகள் சேவை, குழந்தை பராமரிப்பு நிலையம்

★ அழகுக் கலை, ஆடை வடிவமைப்பு போன்ற நடவடிக்கைகள்

☆ **பெண்கள் உயர் கல்வியைப் பெற்றுக்கொள்வதிலுள்ள ஆர்வம்**

தற்கால சமூகத்தில் பெண்கள் பாடசாலைக் கல்வியோடு உயர் கல்வியையும் பெற்றுக் கொண்டதன் பின்னர் அதன் பிரதிபலனை அடைந்து கொள்வதற்காக அவர்களாகவே வணிகங்களை ஆரம்பிப்பதன் ஊடாக நாட்டின் பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கு பங்களிப்பை வழங்கமுடியும்.

பெண்களுக்கு வணிகத்தில் ஈடுபடுவதற்கான வாய்ப்புக்கள்

பெண்கள் வணிகங்களில் ஈடுபட முன்வருவதற்கு வணிகச் சூழலினுள் சந்தர்ப்பம் இருத்தல் முக்கியமாகும். இலங்கையின் பொருளாதாரத்தில் அவதானிக்கக் கூடிய அவ்வகையான வாய்ப்புக்கள் சில கீழே தரப்படுகின்றன.

சேவைகள் தொடர்பாக அதிகமான கேள்வி தோன்றியுள்ளமை

தற்கால மனிதர்களின் வேலைப்பழு, சமூக மற்றும் பொருளாதார நிலைமைகள் மேம்பாடடைதல் ஆகிய விடயங்களை அடிப்படையாகக்கொண்டு மனிதத் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்வதற்காக பல்வேறு சேவைகள் தொடர்பாக அதிகமான கேள்வி தோன்றியுள்ளது. இச் சேவைகளை வழங்குவதற்காகத் தனது பங்களிப்பை வழங்குவதற்கான சந்தர்ப்பம் பெண்களுக்குத் திறந்து காணப்படுகின்றன.

உதாரணம் :

★ சமைத்த உணவு விற்பனை செய்தல்

★ ஆடை தூய்மைப்படுத்தும் சேவை

★ குழந்தைப் பராமரிப்புச் சேவை



உரு 7.4

☆ சிறிய மூலதனத்துடனும் குறைவான இடர்களுடன் ஆரம்பிக்கக் கூடிய வணிக வாய்ப்புக்கள் அதிகம் இருத்தல்

உதாரணம் :

சந்தர்ப்ப முகாமைத்துவம் - பல்வேறு விழாக்களை ஒழுங்குபடுத்துதல், உள்நாட்டு வெளிநாட்டு சுற்றுலாக்களை ஏற்பாடு செய்தல்

☆ பெண்களுக்கென விசேட நிதி மற்றும் நிதியல்லாத ஊக்குவிப்புக்கள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டிருத்தல்.

உதாரணம் :

- ★ குறைந்த வட்டியில் அல்லது வட்டியில்லா வங்கிக் கடன் வழங்கப்படுதல்
- ★ முயற்சியாண்மைப் பயிற்சி வேலைத் திட்டங்கள் நடைமுறைப்படுத்தப்படுதல்

☆ பெண்கள் தொடர்பாக நிலவிய சமூக மனப்பாங்கு மாற்றமடைந்து வருதல்

உதாரணம் :

சமூகத்தில் பெண்களுக்கான அங்கீகாரம் அதிகரித்துக் காணப்படுதல்

இன்றைய சமூகத்தில் பொருளாதாரத்திற்குப் பெண்களின் பங்களிப்பு அவசியமென ஏற்றுக் கொள்ளப் பட்டிருத்தல்

ஆண்களுக்கென வேறாக்கப்பட்டிருந்த கருமங்களில் பெண்கள் ஈடுபடுதல்



உரு 7.5

முயற்சியாளர் ஆகுவதற்குப் பெண்களிடம் காணப்படுகின்ற பலங்கள் சில கீழே தரப்படுகின்றன.

☆ பெண்களுக்கே உரித்தான திறமைகளை ஈடுபடுத்தக் கூடியதாக இருத்தல்.

☆ சுய ஒழுக்கம் காணப்படல்

☆ தனிப்பட்ட வாழ்க்கையையும் வணிகக் கருமங்களையும் சரிசமமாக முகாமைத்துவம் செய்யக்கூடிய ஆற்றல்

☆ காலத்தைத் தகுந்த முறையில் பயன்படுத்திக்கொள்ளுதல்

☆ ஆக்கத்திறன் உயர்வான நிலையில் இருத்தல்

☆ பல்வேறு தரப்பினருடன் சிநேகபூர்வமான தொடர்புகளைக் கட்டியெழுப்புவதற்கும் அதனூடாக நம்பிக்கையை வளர்த்தெடுப்பதற்குமான ஆற்றல் காணப்படல்.

☆ பெண்கள் நியாயமானவர்களும் நம்பிக்கை கொள்ளக் கூடியவர்களும் என்ற மனப்பாங்கு சமூகத்தில் காணப்படுகின்றமை

☆ சிக்கனத் தன்மை

பெண் முயற்சியாண்மைக்குள்ள தடைகள்



உரு 7.6

பெண்கள் வணிகங்களை மேற்கொண்டு செல்லும்போது பல்வேறு தடைகள் காணப் படுகின்றன. சில சந்தர்ப்பங்களில் அவ்வாறான தடைகள் அவர்களை முயற்சியாண்மைக் கருமங் களிலிருந்து தூரமாக்குவதற்குக் கார ணங்களாக அமைகின்றன. அவ்வாறான தடைகள் சில பின்வருமாறு

- ☆ தனிப்பட்ட வாழ்க்கை மற்றும் முயற்சியாண்மை வகிபாகம் ஆகிய இரண்டையும் சரிசமனாக நடத்திச் செல்வதிலுள்ள சவால்கள்
- ☆ பெண்கள் தமது குடும்ப வாழ்க்கைக்கு முன்னுரிமை வழங்க நேரிடுவதனால் வணிகத்தின் மீதான கவனம் குறைவடைதல்.
- ☆ சமூகத்தினுள் பெண்களுக்கான சுய உரிமைகள் இன்னும் வழங்கப்படாமை.
- ☆ சம்பிரதாய மரபுகளை மீறி வணிகங்களை மேற்கொள்வதில் விருப்பமின்மை
- ☆ பெண்களுக்கான முயற்சியாண்மை அபிவிருத்தி வேலைத் திட்டங்கள் போதியளவு இல்லாமை.
- ☆ மூலதனத்தைப் பெற்றுக்கொள்வதிலுள்ள சிரமம்



செயற்பாடு - 2

தரம் எட்டில் கல்வி கற்கும் சாமிலா எனும் மாணவி பொருளாதாரக் கஷ்டங்கள் நிறைந்த குடும்பமொன்றின் மூத்த மகள் ஆவாள். அவளது சகோதரன் நான்காம் தரத்தில் கற்றுக்கொண்டிருந்தான். அவளின் தந்தை தனியார் நிறுவனமொன்றில் சிற்றூழியராகவும், தாய் இல்லத் தலைவியாகவும் இருந்தனர். சாமிலாவின் தந்தையின் சம்பளம் குடும்பத் தேவைகள் அனைத்தையும் நிறைவு செய்யப் போதாது இருந்தும் கூட இப்பணத்தில் அதிகமான பங்கைப் பிள்ளைகளின் கல்விக்காகவும் மிகுதியை சிக்கனமாக வீட்டின் ஏனைய தேவைகளை நிறைவேற்றுவதிலும் சாமிலாவின் தாயார் கண்ணுங்கருத்துமாக இருந்தார். குறைநிறைகள் இருந்தும் அவர்கள் மிகவும் சந்தோசமாக வாழ்ந்து வந்தனர்.

ஒருநாள் திடீரென சாமிலாவின் தந்தை விபத்தொன்றில் சிக்கி ஓரிடப்பட்டதனால் அவரது தொழில் அற்றுப் போனது. அவளது தந்தையின் மருத்துவச் செலவிற்காகவும் வீட்டுத் தேவைகளுக்காகவும் வருமானமேதுமின்றித் தவித்த தனது தாயாரின் நிலை அறிந்து சாமிலா மன வேதனை அடைந்தாள். சாமிலாவின் தாய் மிகவும் தைரியமான பெண்ணாக இருந்ததோடு அவர் தனது சுய முயற்சியினால் முன்னேறுவதென உறுதி பூண்டுகொண்டார். சாமிலாவின் தாய், தான் சேமித்து வைத்திருத்த சிறு தொகையைக் கொண்டு அப்பிரதேசத்திலுள்ள வளத்தைப் பயன்படுத்தி சிறு கைப்பை நிறுவனமொன்றை ஆரம்பித்தார். இரவு பகல் பாராது பாடுபட்டுத் தனது வணிகக் கருமங்களை மேற்கொள்வதற்கு மத்தியிலும், தனது தந்தையின் வேலைகளையும் ஒரு குறைவுமில்லாமல் நிறைவேற்றும் தனது தாயாரின் அர்ப்பணிப்பை எண்ணி சாமிலா மிகவும் ஆச்சரியம் அடைந்தாள்.

சந்தையிலுள்ள ஏனைய கைப்பைகளைவிட அவரது நிர்மாணம் மிகவும் வித்தியாசமான கோணத்தில் அமைந்திருந்ததன் காரணமாக அதன் உற்பத்தியின் விற்பனையை அதிகரிப்பதற்கு அவரால் முடியுமானதாக இருந்தது. மிகவும் குறுகிய காலத்தில் பிரதேசத்திலுள்ள பெண்கள் நால்வருக்குத் தனது நிறுவனத்தில் தொழில்களை வழங்கி அப்பிரதேசத்தின் பிரபல்யமான மற்றும் வெற்றிகரமான நபராக மாறியதோடு பிரதேசத்திலுள்ள மாதர் சங்கத்தின் நிறைவேற்றுக்குழு அங்கத்தவராகவும் தெரிவு செய்யப்பட்டார். தனது பிள்ளைகளின் கல்வி நடவடிக்கைகளை வெற்றிகரமாக நடத்திச் செல்லுதல், அவர்களைப் போசிப்பதற்குத் தேவையான வருமானத்தை ஈட்டிக்கொள்ளுதல் ஆகிய விடயங்களை அவர் தனிப்பட்ட வாழ்க்கை வகிபாகம் மற்றும் முயற்சியாண்மை வகிபாகம் ஆகிய இரு பக்கக் கோணங்களையும் சரிசமனாக நடத்திச் செல்வதிலுள்ள சவால்களுக்கு வெற்றிகரமாக முகங்கொடுத்தமைக்குச் சாட்சியாக இது காணப்படுகின்றது.

பூரண சுகமடைந்த சாமிலாவின் தந்தை தான் ஓரிடமாகியிருந்த காலத்தில் சாமிலாவின் தாய் அடைந்த வெற்றி தொடர்பாக திருப்தியடைந்தவராக வேறொரு தொழில் தேடிச் செல்லாது அவரது வணிகத்தோடு தொடர்புபட்டு அதனை இன்னும் முன்னேற்றுவதற்குத் தீர்மானித்தார். சாமிலா தானும் சிறந்த முறையில் கல்விகற்றுத் தனது தாய் போன்ற சிறந்ததொரு முயற்சியாளராக வர வேண்டும் என உறுதி பூண்டுகொண்டாள்.

நீர் மேற்கூறிய விடயத்தை நன்கு வாசித்துக் கீழே கேட்கப்படுகின்ற வினாக்களுக்கு விடை எழுதுக.

1. சாமிலாவின் தாயாரின் முயற்சியாண்மைக் குணாம்சங்களை இனங்காணுங்கள்.

2. அவர் முயற்சியாண்மையில் பெண்களுக்குள்ள தடைகளை வெற்றிகொண்ட விதத்தைத் தெளிவுபடுத்துக

செயற்பாடு - 3

நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்குப் பெண்களின் பங்களிப்பை விபரிக்கின்ற பத்திரிகைகள், சஞ்சிகைகள் ஆகியவற்றில் வெளிவருகின்ற ஆக்கங்களைச் சேகரியுங்கள்.

அவ்வறிக்கைகளை வகுப்பறையில் கலந்துரையாடி அவர்களுக்கு ஊக்கம் ஏற்பட்டதற்கான காரணங்களையும் அவர்கள் எதிர்நோக்கிய சவால்களையும் இனங்காணுங்கள்.

செயற்பாடு - 4

உமது பிரதேசத்திலுள்ள பயன்படுத்தப்படாத இயற்கை வளங்களை இனங் காணுங்கள். அவ் வளங்களைப் பயன்படுத்தி பெண்கள் மேற்கொள்ள முடியுமான பொருத்தமான வணிக வாய்ப்புக்கள் எவை என்பதை அட்டவணைப்படுத்துக.

7.7 வணிக ஒழுக்கமும் சமூகப் பொறுப்பும்

வணிக ஒழுக்கம்

வணிகத்தினூடாகச் சூழலுக்கோ வேறு நபர்களுக்கோ பாதிப்பு ஏற்படாத வகையில் நியாயமான முறையில் இலாபத்தை ஈட்ட வேண்டும். இதற்காக வணிகமொன்றை நடத்திச் செல்லும்போது ஒழுக்க நெறிக்கோவை ஒன்றுக்கு அமைவாகக் கருமமாற்ற வேண்டும். இவ்வணிக ஒழுக்கம் வணிகத்தில் ஈடுபடுகின்ற நபர்களின் பெறுமதிக்கமைவாகவே இடம்பெறுகின்றன.

எவரேனும் நபர் அல்லது குழுக்கள் மூலம் எது சரியானது? எது பிழையானது? இல்லாவிடின் எது நன்மையானது? எது தீமையானது, என்பவை தொடர்பாக எழுத்து, சொல் அல்லது செயல் மூலமாக ஏற்படுத்திக்கொள்கின்ற பொது உடன்படிக்கை வணிக ஒழுக்கம் எனப்படும்.

உதாரணம்- அனைத்து வணிக நடவடிக்கைகளின்போதும் நுகர்வாளரை முதன்மையானவராகக் கருதுதல். இயற்கைச் சூழலுக்குத் தீங்கு ஏற்படாத வகையில் செயற்படுதல்.

வணிக ஒழுக்கங்களைத் தீர்மானிப்பதில் பிரதானமாக மூன்று தரப்பினர் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்றனர்.

1. வணிகத்தை ஆரம்பிப்பவர், முதலீட்டாளர்
2. நிறுவன உறுப்பினர்கள்
3. வெளிச் சமூகம்

செயற்பாடு - 5

வணிகமொன்றுக்குபின்பற்றக்கூடிய ஒழுக்க விழுமியங்கள் சிலவற்றை முன்மொழியுங்கள்.

செயற்பாடு - 6

வணிகத்தில் நடைபெறக்கூடிய ஒழுக்க விழுமியங்களுக்கு எதிரான 10 செயற்பாடுகளை அட்டவணைப்படுத்துக.

வணிகத்தின் சமூகப் பொறுப்பு

வணிகத்தின் சமூகப் பொறுப்பு தொடர்பாகப் பாரம்பரியமான கருத்து யாதெனில் வணிகத்தின் மூலம் அதன் உரிமையாளர் ஈடுபடுத்திய மூலதனத்துக்கு உச்ச இலாபத்தைப் பெற்றுக்கொடுக்க வேண்டும் என்பதாகும். ஆனால் இன்று வணிகமொன்றின் சமூகப் பொறுப்பு மிகவும் பரந்ததொரு எண்ணக் கருவாக மாறியுள்ளது.

வணிகமொன்றுக்கு அதன் உரிமையாளர் மீது உள்ளது போன்று வணிகமொன்றைச் செயற்படுத்துகின்ற மற்றும் போசிக்கின்ற மொத்த வெளிவாரிச் சமூகம் தொடர்பாகவும் உள்ள பொறுப்புக்களே சமூகப் பொறுப்பு எனப்படுகின்றது. அதனால் இன்றைய வணிக சமூகத்தில் நிலவுகின்ற பிரச்சினைகளான சூழலைப் பாதுகாத்தல், பொருளாதார அபிவிருத்தி, சமூக மற்றும் கலாசார முன்னேற்றம், அமைதியான சமூகமொன்றை உருவாக்குதல் போன்ற விடயங்கள் தொடர்பாக அவதானம் செலுத்துதல் வேண்டும்.

வணிகமொன்றின் சமூகப் பொறுப்பு மட்டங்கள்

வணிகமொன்றின் சமூகப் பொறுப்புக்களைக் கீழே தரப்பட்டுள்ள விதத்தில் நிறைவேற்ற முடியும்.

1. பொருளாதாரப் பொறுப்பு
2. சட்டப் பொறுப்பு
3. பண்பாட்டுப் பொறுப்பு
4. பொதுநல விருப்புடைய பொறுப்பு

1. பொருளாதாரப் பொறுப்பு

வணிக உரிமையாளர்களின் பிரதிபலன்களை அதிகரிப்பதற்குப் பங்களிக்கும் பொறுப்பு ஆகும். இவற்றை நிறைவேற்றுவது வணிகத்தின் இருப்புக்கு இன்றியமையாததாகும்.

உதாரணம் - வணிகத்தின் நிதி உறுதிப்பாட்டைப் பாதுகாத்தல், இலாபமீட்டல், மட்டுப்படுத்தப்பட்ட வளங்களைச் வினைத்திறனான முறையில் பயன்படுத்துதல்.

2. சட்டப் பொறுப்பு

அரசு மற்றும் வேறு நிறுவனங்களால் விதிக்கப்படுகின்ற சட்டதிட்டங்களுக்கு அமைவாக வணிகக் கருமங்களை மேற்கொள்ளுதல்.

உதாரணம் - ஊழியர் சேமலாப நிதியை உரிய முறையில் வழங்குதல்
சூழல் மாசடைதலைக் குறைத்தல்
தடைசெய்யப்பட்ட மூலப் பொருட்களைப் பயன்படுத்தாமல் இருத்தல்

3. பண்பாட்டுப் பொறுப்பு

வணிகத்தை மேற்கொள்கின்ற சமூகத்தினால் சரியானது என ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகின்ற எழுத்து அல்லது செயல் ஒழுங்குகள் ஆகும்.

இப்பொறுப்பு வணிகத்தைக் கொண்டு நடத்துவதற்கு அவசியமில்லாவிடினும் பல்வேறு சமூகத் தரப்பினர்களின் எதிர்பார்ப்பிற்காக இவ்வகையான பொறுப்புக்கள் வணிகத்தின் மூலம் நிறைவேற்றப்படுகின்றன.

உதாரணம் - பெண்கள், சிறுபான்மையோருக்குத் தொழில் வாய்ப்பில் சம வாய்ப்பு
சேவைப் பயிற்சிகள் மற்றும் அபிவிருத்தி
பொருட்கள் சேவைகளின் தரத்தை உயர்த்துதல்

4. பொதுநல விருப்புடைய பொறுப்பு

பொதுநல விருப்புடைய பொறுப்பு என்பது வணிகத்தின் நீடித்துழைப்பிற்கு அவசியமில்லாததும் சமூகத்தில் பல்வேறு நபர்களினால் வணிகத்தின் மூலம் நேரடியாக எதிர்பார்க்கப்படாததுமான பொறுப்புக்கள் ஆகும். வணிகம் சுயமாக நிறைவேற்றப்படுகின்ற எவ்விதமான நன்மையையும் எதிர்பார்க்காத முதற் தரம் வாய்ந்த பொறுப்புக்கள் பொதுநல விருப்புடைய பொறுப்பின் கீழ் உள்ளடங்குகின்றது.

உதாரணம் - விளையாட்டு, கல்வி, சுகாதாரம் போன்ற சமூக நலத் திட்டங்களுக்கு அனுசரணை வழங்குதல்.

இயற்கை அனர்த்தங்களால் பாதிக்கப்பட்டவர்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்துதல்.

வணிகத்தின் மீது அக்கறை செலுத்தும் நபர்கள்

வணிகமொன்றை நடத்திச் செல்லும்போது நேரடியாக அல்லது மறைமுகமாக செல்வாக்குச் செலுத்தும் நபர்களை வணிகத்தின் மீது அக்கறை செலுத்தும் நபர்கள் எனக் குறிப்பிடலாம். இத் தரப்பினருக்குப் பல்வகையான எதிர்பார்ப்புக்கள் காணப்படுகின்றன. இவ்வகையான எதிர்பார்ப்புக்கள் சிலவற்றிற்கான உதாரணங்கள் கீழே தரப்படுகின்றன.

தரப்பினர்	எதிர்பார்ப்பு
உரிமையாளர்கள்	ஈடுபடுத்திய மூலதனத்துக்குப் போதுமான இலாபம்
ஊழியர்கள்	நியாயமான சம்பளத்தைப் பெறுவதும் தொழில் பாதுகாப்பும்
கடன் வழங்குனர்கள்	வழங்கிய கடனைக் குறித்த காலத்தில் சேகரித்தல்
அரசு	சட்ட விதிகளுக்கமைவாக இருத்தலும் வரிப் பணத்தைச் சரியான முறையில் பெற்றுக்கொள்தலும்
வாடிக்கையாளர்கள்	நியாயமான விலையில் தரமான பொருட்களைப் பெற்றுக்கொள்ளுதல்

மேற்கூறிய உதாரணங்களின் பிரகாரம் பல்வேறு தரப்பினர் தமது எதிர்பார்ப்புக்கள் நிறைவேறும் என எதிர்பார்த்திருப்பதோடு அவ்வாறு நிறைவேறாத சந்தர்ப்பங்களில் வணிகத்திற்கெதிரான நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட முனைகின்றனர். இதனால் வணிகமொன்று தமது கொள்கைகளையும் ஒழுக்க நெறிகளையும் மேற்கூறிய தரப்பினர்களின் எதிர்பார்ப்புக்கள் நிறைவேறுகின்ற வகையில் தயாரித்துக்கொள்வது முக்கியமானதாகும்.

சமூகப் பொறுப்புக்களைக் கடைப்பிடிப்பதால் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள்

- வணிகத்தின் நன்மதிப்பு அதிகரித்தல்
- வணிகத்தின் நீண்ட கால வாழ்வு உறுதிப்படுத்தப்படல்
- வணிகத்தின் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுக்கான கேள்வி அதிகரிப்பதால் உயர்வான இலாபத்தன்மை உறுதிப்படுத்தப்படல்
- ஊழியர்களின் மன உறுதி அதிகரிப்பதோடு வணிகத்தின் மீதான விருப்பம் அதிகரித்தல்
- மேலோங்கக் கூடிய சட்டப் பிரச்சினைகள் குறைவடைதல்

செயற்பாடு - 7

கீழுள்ள கூற்றுக்கள் சரியாயின் ✓ எனவும் பிழையாயின் ✗ எனவும் அடையாளமிடுக.

தொ.இ		✓ / ✗
1	தமது கழிவுப் பொருட்களைச் சுகாதாரப் பாதுகாப்பு முறையில் வெளியேற்றுவதற்கு அதிகமான செலவுகளை ஏற்க வேண்டியிருப்பினும் அம் முறையைக் கடைப்பிடிப்பதனால் அவ் வணிகத்தின் மீது நன்மதிப்பு தோன்றுவதற்குக் காரணமாக உள்ளது.	
2	ஏதாவது பொருளாதாரமொன்றின் நலன்களை உயர்த்துவதற்கான பொறுப்பு அப்பொருளாதாரத்தில் காணப்படுகின்ற வணிகத்துக்கும் காணப்படுகின்றது.	
3	வணிகமொன்று சமூகம் ஏற்றுக்கொள்கின்ற நியாயமான ஒழுக்கநெறிகளைப் பின்பற்றும்போது வணிகத்தின் மீது ஆர்வம் காட்டுகின்ற தரப்பினர் திருப்தி அடைகின்றனர்.	
4	வணிகமொன்றின் மூலம் நிறைவேற்றப்பட வேண்டிய சமூகப் பொறுப்பினைக் கடைப்பிடிக்கின்ற முறை அவ்வணிகத்தின் இருப்பைத் தீர்மானிப்பதில் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்றது.	
5	பொதுநல விருப்புடைய பொறுப்பு எனப்படுவது வணிகத்தினால் செய்யப்பட வேண்டும் என முழுச் சமூகமும் வணிகத்தினால் நிறைவேற்றப்பட வேண்டும் என எதிர்பார்க்கின்ற பொறுப்புக்கள் ஆகும்.	

7.8 முயற்சியாளர்களுக்காக நடைமுறையில் காணப்படும் ஊக்குவிப்புக்கள்

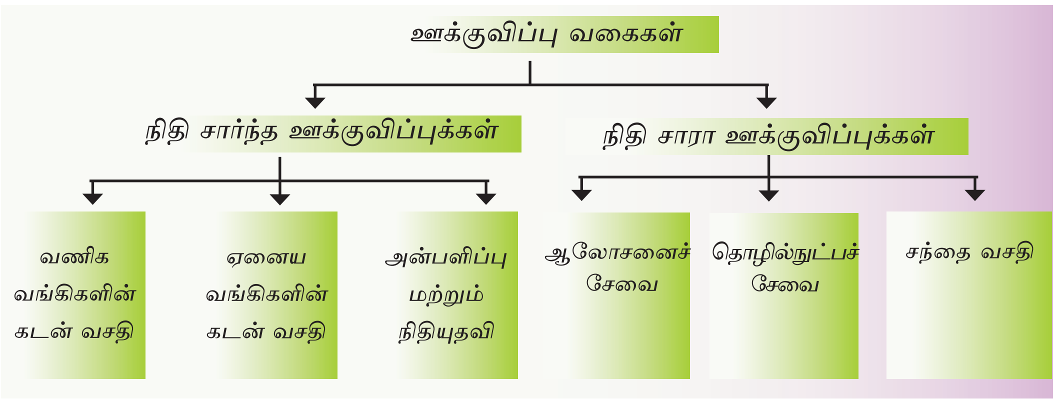
நாடொன்றில் முயற்சியாண்மை வளர்ச்சியடைவதால் அந்நாட்டிற்குப் பல்வேறு வகையான நன்மைகள் கிடைக்கின்றன. இதிலுள்ள முக்கியத்துவம் காரணமாகப் பல்வேறு அரச நிறுவனங்களும் தனியார் நிறுவனங்களும் முயற்சியாண்மையை முன்னேற்றுவதற்கு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்கின்றன. இதனால் முயற்சி யாளருக்கு வணிகத்தை ஆரம்பித்து நடத்திச் செல்வதற்குப் பல்வேறு ஊக்குவிப்புக்கள் வழங்கப்படுவதை அவதானிக்க முடிகின்றது.

வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பவருக்கு அரச ஊக்குவிப்புக்கள் தேவைப்படுவதற்கான காரணங்கள் சில கீழே தரப்படுகின்றன.

- ✰ முயற்சியாளருக்குப் புதிய வணிகங்களை ஆரம்பிப்பதற்கு ஆர்வத்தை ஏற்படுத்துவதற்காக.
- ✰ முயற்சியாளர்களின் வணிக எண்ணங்களை வணிகங்களாக மாற்றுவதற்கான சந்தர்ப்பத்தை வழங்குவதற்காக.
- ✰ வணிகங்களை ஆரம்பிப்பவர்களிடம் திட நம்பிக்கையையும் நேர் மனப்பாங்கையும் வளர்ப்பதற்காக
- ✰ முயற்சியாளருக்குச் வெற்றிகரமான பிரவேசம் ஒன்றை வழங்குவதற்காக
- ✰ அரசு எதிர்பார்க்கின்ற சமூக நலன்புரித் திட்டங்களை நடத்திச் செல்வதற்காக

ஊக்குவிப்பு வகைகள்

அரசு வழங்குகின்ற ஊக்குவிப்புக்களைப் பிரதானமாகப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்திக் காட்ட முடியும்.



உரு 7.7

நிதி சார்ந்த ஊக்குவிப்புக்கள்

வணிகமொன்றுக்கு வழங்கப்படுகின்ற நிதிவடிவிலான உதவிகள் நிதி சார்ந்த ஊக்குவிப்புக்கள் ஆகும்.

உதாரணம் ★ சலுகை வட்டி வீதத்தில் கடன் வசதி வழங்குதல்

★ பிணையின்றி கடன்களை வழங்குதல்

★ கடன்களை மீளச் செலுத்துவதற்கான கால எல்லையை அதிகரித்தல்

★ நிதி அன்பளிப்புக்கள்

நிதி சாரா ஊக்குவிப்புக்கள்

வணிகமொன்றுக்கு வழங்கப்படுகின்ற நிதிவடிவில் அல்லாத உதவிகள் நிதி சாராத ஊக்குவிப்புக்கள் ஆகும். அதாவது தொழில்நுட்ப, விநியோகம் போன்ற உட்கட்டமைப்பு வசதிகளை வழங்குதல்

உதாரணம் - ★ முயற்சியாளருக்கான பயிற்சியளித்தல்

★ ஊழியர்களுக்கான பயிற்சிகள்

★ விநியோகப் பயிற்சிகள்

★ வணிகமொன்றைத் திட்டமிடுவதற்கான ஆலோசனை

★ தொழில்நுட்பப் பயிற்சிகள்

★ பொதியிடல் தொடர்பான அறிவை வழங்குதல்

★ சந்தை வாய்ப்புக்களைத் தேடிக் கொடுத்தல்

செயற்பாடு - 8

கீழே காட்டப்படுகின்ற ஊக்குவிப்புக்கள் நிதி சார்ந்த ஊக்குவிப்பா, நிதி சாராத ஊக்குவிப்பா என்பதைக் குறிப்பிடுக.

தொ.இ	ஊக்குவிப்பு	விடை
1	அரச வங்கியொன்றிடம் ரூ. 100 000 கடன் பெற்றுக் கொள்ளல்	
2	திருப்பிச் செலுத்தப்படாத அடிப்படையில் ரூ. 500 000 உதவி கிடைக்கப் பெறுதல்	
3	அரச நிறுவனமொன்றிடமிருந்து ரூ. 10 000 பெறுமதியான இயந்திரமொன்று அன்பளிப்பாகக் கிடைத்தல்	
4	வணிகப் பொருள் உற்பத்தி தொடர்பாகத் தொழில்நுட்ப ஆலோசனை வழங்குதல்	
5	விசேட மேம்படுத்தல் வேலைத் திட்டத்தின் கீழ் பொருட்களைப் பொதியிடல் தொடர்பான ஆலோசனைகளைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான செயலமர்வு ஒன்றில் கலந்து கொள்வதற்கான சந்தர்ப்பத்தை வழங்குதல்.	
6	கண்காட்சியொன்றில் பங்குபற்றச் செய்து வெளிநாட்டு முதலீட்டாளர்களைச் சந்திப்பதற்கான வாய்ப்பை வழங்குதல்	
7	கண்காட்சித் திடலிலுள்ள ரூ. 10 000 பெறுமதியான விற்பனைக் கூடம் ஒன்றை முயற்சியாளருக்கு இலவசமாகப் பெற்றுக்கொடுத்தல்	

ஊக்குவிப்புக்களை வழங்குகின்ற நிறுவனங்கள்

பல்வேறு அரச நிறுவனங்களும் தனியார் நிறுவனங்களும் முயற்சியாளருக்குத் தேவையான ஊக்குவிப்புக்களை வழங்கும் கருமங்களில் ஈடுபட்டுக் கொண்டிருக்கின்றன.

நிதி ஊக்குவிப்புக்கள் வழங்குகின்ற நிறுவனங்களுக்குப் பின்வரும் சில உதாரணங்களைக் குறிப்பிட முடியும்.

- ★ அனைத்து தேசிய வணிக வங்கிகளும்
- ★ வணிக வங்கியல்லாத ஏனைய நிதி நிறுவனங்கள்
- ★ DFCC வங்கி
- ★ பிரதேச அபிவிருத்தி வங்கி

நிதி சாராத ஊக்குவிப்புக்களை வழங்குகின்ற நிறுவனங்கள் சிலவற்றையும் அவற்றின் மூலம் வழங்கப்படுகின்ற சேவைகள் சிலவற்றையும் கீழே அவதானிக்கலாம்.

கைத்தொழில் அபிவிருத்திச் சபை	★ முதலீட்டு இடவாய்ப்பு தொடர்பான ஆலோசனைகளை வழங்குதல் ★ கைத்தொழில் தகவல்களை வழங்குதல் ★ பொறியியலாளர் சேவைகளை வழங்குதல் ★ கைத்தொழில் தொடர்பான தொழில் சேவைகளையும் அடிப்படை வசதிகளையும் வழங்குதல் ★ விநியோக சேவைகளை வழங்குதல் ★ தொழில்நுட்ப உதவிகளை வழங்குதல்
கைத்தொழில் தொழில்நுட்ப நிறுவனம்	★ கைத்தொழில் தொடர்பான தொழில்நுட்ப ஆலோசனைகளை வழங்குதல் ★ உற்பத்தி மற்றும் உற்பத்தி முறைகளை அபிவிருத்தி செய்தல் ★ கைத்தொழில் மற்றும் ஆய்வுகூட அளவீடு ★ இலத்திரனியல் உபகரணங்களைப் பழுது பார்த்தல் ★ மூலப் பொருட்கள் மற்றும் முடிவுப் பொருட்களைப் பரிசோதித்தலும் தர நிர்ணயம் செய்தலும் ★ தொழில்நுட்பப் பயிற்சிகள் ★ கைத்தொழில்களிலுள்ள தொழில்நுட்பக் கோளாறுகளை நிர்ணயித்தல்
இலங்கை ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச் சபை	★ இலங்கையினுள் ஏற்றுமதிக்குச் சாதகமான பின்னணியை உருவாக்குதல்
இலங்கைத் தர நிறுவனம்	★ தேசிய தரக் கொள்கையைத் தயாரித்தல் ★ பொருட்தரச் சான்றிதழ் விநியோகித்தல் ★ தரக் கட்டமைப்பை உறுதிப்படுத்துதல் ★ ஏற்றுமதிப் பொருட்களின் தரத்தைப் பரிசோதனை செய்தல் ★ இறக்குமதிப் பரிசோதனை ★ தரத்தின் மேலதிக அபிவிருத்திக்கான ஆலோசனைகள்



செயற்பாடு - 9

நீங்கள் வணிகமொன்றை நடத்தப் போவதாகச் சிந்தியுங்கள். அவ்வணிகத்திற்கு நிதி சாராத வசதிகளைப் பெறக் கூடிய நிறுவனங்களைப் பெயரிட்டு அந்த நிறுவனங்களின் மூலம் பெறக் கூடிய நிதி சாராத ஊக்குவிப்புக்களை இனங் காணுங்கள்.

விடை எழுதுவோம்



1. 'முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம்' என்பதைச் சுருக்கமாக விளக்குக.

2. இலங்கையில் முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம் ஒன்றை ஏன் ஏற்படுத்த வேண்டும் என்பதைச் சுருக்கமாக விளக்குக.

3. முயற்சியாண்மைக் கலாசாரம் ஒன்று உருவாகுவதற்கு சாதகமான சமூகக் காரணிகளைப் பட்டியற்படுத்துக.

4. வணிகம் ஒன்றில் அக்கறை செலுத்தக் கூடிய நான்கு தரப்பினரைப் பெயரிடுக.

5. வணிகமொன்றின் சமூகப் பொறுப்பு என்பதைச் சுருக்கமாக விளக்கி, அதனை நிறைவேற்றுவதன் தேவையை சுருக்கமாகக் குறிப்பிடுக.

6. நிதி சார்ந்த மற்றும் நிதி சாராத ஊக்குவிப்புக்களுக்கு 2 உதாரணங்கள் வீதம் தருக.

(இந்நூலில் காணப்படும் அனைத்துப் படங்களும் இணையத்தளத்தில் இருந்து பெறப்பட்டவையாகும்)